

А.С.БУЛАТОВ **КАК
ОСНОВАТЬ
КОМПАНИЮ
НА ЗАПАДЕ**

**ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ
РОССИЙСКОМУ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ**

«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»

А.С.БУЛАТОВ

КАК ОСНОВАТЬ КОМПАНИЮ НА ЗАПАДЕ

**ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ
РОССИЙСКОМУ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ**

СПРАВОЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**МОСКВА
«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»
1993**

ББК 65.5
Б90

06070000—041

Б ————— Без объявл.
003(01) —94

ISBN 5-7133-0797-2

© Булатов А. С., 1993

© Подготовка к изданию и оформление
издательства «Международные отноше-
ния», 1993

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
--------------------	---

ЧАСТЬ I.

Основы регулирования деятельности иностранных компаний в странах Запада	10
1. Масштабы, структура и мотивы присутствия иностран- ного капитала	10
2. Компании с российским капиталом в странах Запада	15
3. Принцип национального режима. Защита иностранных инвестиций	22
4. Инвестиции за рубежом и политический риск	29
5. Ограничения для иностранных компаний	36
6. Основные организационно-правовые формы ведения хо- зяйственной деятельности и их структура	40
7. Процедура создания и регистрации обществ	45
8. Финансирование иностранных компаний. Валютные ог- раничения	50
9. Налогообложение	53
10. Инвестиционные льготы	60
11. Налоговые гавани и оффшорные центры	63
12. Особенности трудового законодательства	67
13. Основы финансовой отчетности	71
14. Регулирование предпринимательской деятельности ино- странных компаний в интеграционных группировках	72

ЧАСТЬ II.

Особенности регулирования предпринимательской деятельности и иностранных компаний в отдельных странах и территориях	78
Австралия	79
Австрия	84

Бельгия	94
Великобритания	101
Германия	110
Гибралтар	124
Греция	126
Дания	133
Израиль	139
Ирландия	142
Исландия	147
Испания	148
Италия	153
Канада	160
Кипр	170
Лихтенштейн	177
Люксембург	182
Мальта	188
Монако	189
О-в Мэн	190
Нидерланды	192
Новая Зеландия	195
Норвегия	200
Нормандские о-ва	204
Португалия	206
США	210
Финляндия	222
Франция	229
Швейцария	239
Швеция	246
Южно-Африканская Республика (ЮАР)	252
Япония	258
 Приложения	 266
 Список использованной литературы	 310

ВВЕДЕНИЕ

За рубежом действуют уже более тысячи компаний, основанных хозяйственными организациями бывшего СССР, а также России и других стран СНГ. В них работают несколько десятков тысяч человек, стоимость их фондов оценивается в несколько миллиардов долларов. По традиции эти компании часто называются у нас смешанными, или акционерными, обществами (СО). Подавляющая их часть функционирует в развитых странах с рыночной экономикой, преимущественно западноевропейских.

Количество действующих в этих странах обществ с участием российских хозяйственных организаций будет расти, а состав их участников — расширяться. К этому выводу приводят ход экономической реформы в России, опыт других стран, тенденции развития мирохозяйственных связей.

Чтобы основать новое смешанное общество, приобрести долю в старом, купить местную компанию, образовать совместно с ней предприятие за рубежом и т. д. — для всего этого нашему хозяйственнику нужно знать ситуацию в данной стране, в т. ч. как в ней регулируется предпринимательская деятельность зарубежных фирм.

Цель данного справочного издания — дать основные сведения о регулировании предпринимательской деятельности иностранных компаний в развитых странах с рыночной экономикой.

Инвестиционный климат, т. е. ситуация в стране с точки зрения иностранных компаний или организаций, вкла-

дывающих в ее экономику свои капиталовложения, складывается из ряда элементов, среди которых в первую очередь можно выделить: политический климат в стране; ее экономическое положение; регулирование в ней деятельности (преимущественно предпринимательской) иностранных компаний.

Политический климат оценивается иностранными предпринимателями исходя прежде всего из того, насколько стабилен политический режим в стране. Вероятность кардинальных изменений в этом плане в странах Запада в обозримой перспективе невелика, поэтому политический климат там подробно не рассматривается.

Экономическое положение страны характеризуется множеством моментов, среди которых можно указать такие, как уровень экономического развития, емкость внутреннего рынка и структура спроса на нем, динамика экономического роста и ее перспективы, уровень и структура внешнеэкономических связей, устойчивость и степень обратимости местной денежной единицы, состояние платежного баланса страны, уровень инфляции, экспортно-импортное регулирование, наличие местного ссудного капитала и возможность доступа к нему со стороны компаний с иностранным участием, наличие бюрократических помех, возможность получить инвестиционные льготы, стоимость и квалификация местной рабочей силы, развитость инфраструктуры и др.

Анализ экономического положения и перспектив развития страны представляет наибольшую сложность и состоит прежде всего в том, что все вышеупомянутые и многие другие моменты необходимо рассматривать с точки зрения их воздействия на тот конкретный участок экономики, в котором собирается действовать наше смешанное общество. К тому же необходимо учитывать и воздействие внешних факторов. Одним словом, экономическое положение желательно рассматривать применительно к каждому отдельному смешанному обществу. Поэтому в справочнике приводится лишь минимум экономических показателей, т. к. экономическое положение отдельных стран — это большой самостоятельный вопрос, лежащий вне границ данного издания.

Регулирование предпринимательской деятельности иностранных компаний (организаций) на Западе обычно нацелено на все иностранные компании, действующие

щие на территории страны. Поэтому представляется возможным дать анализ регулирования предпринимательской деятельности иностранных компаний как в целом по группе развитых стран с рыночной экономикой, так и по отдельным странам.

Предпринимательская деятельность за границами своей страны базируется на осуществлении инвестиций за рубежом. В отличие от инвестиций в *ссудной форме* (вложения в ценные бумаги, приносящие доход в виде процента, например в облигации предприятий и организаций), инвестиции в *предпринимательской форме* позволяют тому, кто их осуществляет (инвестору), иметь в той или иной степени контроль (влияние) над этими инвестициями (точнее, над объектом их вложения), т. к. инвестор остается их собственником. Объектами вложений являются предприятия промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг и т. д.

Подавляющая часть капиталовложений за рубежом в предпринимательской форме осуществляется через *прямые инвестиции*, к которым относят инвестиции, позволяющие эффективно воздействовать на управление предприятиями. Поэтому прямые инвестиции обычно ассоциируются с существенной (10—25%) или преобладающей долей инвестора в капитале фирмы и, соответственно, в ее правлении.

Позволяя полностью или частично контролировать объект вложения инвестиций, прямые капиталовложения требуют заметных затрат. В отличие от прямых, *портфельные инвестиции* не означают существенную долю инвестора в капитале предприятия (составляют менее 10—25%) и формально не позволяют эффективно воздействовать на объект вложения капитала, хотя на практике нередко и незначительная доля в капитале предприятия позволяет его контролировать.

Инвестиции наших отечественных хозяйственных организаций, вложенные ими в смешанные общества за рубежом, подпадают под категорию прямых капиталовложений, т. к. в конце 80-х гг. в 30% обществ доля отечественных организаций составляла половину или менее половины уставного капитала, в 34% — более половины, а 36% обществ полностью принадлежали нашим предприятиям (организациям). Прямым инвестициям уделяется особое внимание в регулировании деятель-

ности иностранных компаний на Западе. Поэтому им отводится основное место и в данном издании.

В законах, нормативных актах, экономической литературе и периодических изданиях используются различные названия для иностранных компаний и организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории зарубежных стран. Обычно их называют транснациональными корпорациями (транснациональными монополиями, международными монополиями). В документах подобные компании и организации обычно именуются иностранными компаниями.

В чужой стране иностранная фирма начинает осуществлять свою предпринимательскую деятельность одним из следующих способов: а) купив долю в уже действующей национальной или ранее обосновавшейся там иностранной компании; б) полностью купив (поглотив) эту компанию; в) учредив за рубежом новую компанию (самостоятельно или с местным партнером). Все эти компании называются компаниями с иностранным участием (иногда с уточнением, что это компании под иностранным контролем) или же просто иностранными компаниями. Необходимо подчеркнуть, что в западных странах все зарегистрированные там фирмы, занимающиеся предпринимательской деятельностью на их территориях, именуются зачастую местными, т. к. управляются местными законами.

Поэтому обычно местное законодательство различает не национальные и иностранные фирмы, а фирмы-резиденты и фирмы-нерезиденты. К резидентам относят юридических лиц с местонахождением на территории данного государства и зарегистрированных там же, а также физических лиц, имеющих постоянное место жительства в данном государстве.

Следует представлять себе, что в экономической литературе все созданные за рубежом компании с участием иностранного капитала часто называются зарубежными филиалами (англ. foreign affiliates) родительских (материнских) компаний.

В свою очередь, эти филиалы традиционно подразделяются на отделения, дочерние и ассоциированные компании. Отделение (англ. branch) хотя и регистрируется в зарубежной стране, но не является самостоятельной компанией с собственным балансом и полностью

(на 100%) принадлежит родительской фирме, а поэтому не является юридическим лицом. Дочерняя компания (англ. subsidiary) регистрируется в зарубежной стране как самостоятельная компания (т. е. является юридическим лицом) с собственным балансом, но контроль над ней осуществляет родительская компания, поскольку она обладает основной частью акций (паев) дочерней компании или же вообще владеет всем ее капиталом. Ассоциированная компания (англ. associated company), иногда называемая смешанной (англ. mixed company), отличается от дочерней тем, что находится не под контролем, а под влиянием родительской фирмы за счет того, что той принадлежит существенная (но не основная) часть акций (паев).

К разновидности ассоциированной компании можно отнести и большинство совместных компаний (совместных предприятий, англ. joint ventures), создаваемых на паях двумя или несколькими фирмами, а также другие схожие формы, например разрешенные с лета 1989 г. в рамках ЕС «европейские объединения по экономическим интересам» (англ. european economic interesting groupings) типа транснациональных трестов для совместного выполнения заказов мелкими и средними западноевропейскими компаниями, в каждой из которых занято не более 50 человек.

К зарубежным филиалам иногда относят и такие подразделения, в которых родительской компании не принадлежит ни одной акции (пая). Контроль над подобным подразделением компания осуществляет через заключенные с ним соглашения, например через контракты на управление этим подразделением. Определяющим является не владение собственностью (частью собственности) филиала, а скорее контроль над его деятельностью. Для подобных отношений используют термин «неакционерные формы собственности». К зарубежным филиалам изредка относят и зарубежные представительства фирм.

Информация, помещенная в справочнике, базируется преимущественно на данных за 1986—1992 гг., если иные даты не оговорены. Перечень смешанных обществ за рубежом с участием отечественного капитала был любезно предоставлен автору д-ром эконом. наук Н. П. Драчевой и затем дополнен данными ВНИКИ МВЭС РФ, ВНИИВС Минэкономики РФ и Минфина РФ.

ЧАСТЬ I

ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В СТРАНАХ ЗАПАДА

1. Масштабы, структура и мотивы присутствия инострannого капитала

В развитых странах с рыночной экономикой размещена основная часть накопленных в мире иностранных инвестиций, в том числе прямых. Здесь сосредоточено 54% японских прямых инвестиций, 76 — американских, 80 — германских, 85 — швейцарских и голландских и 86% английских. Подавляющая часть зарубежных прямых капиталовложений России размещена также на Западе (см. табл. 1). Здесь же сосредоточены и те многие миллиарды долларов валютных средств российских резидентов, размещенных за рубежом в нарушение российского (ранее — советского) валютного законодательства. Значительная часть этих средств также приняла форму прямых инвестиций, особенно в налоговых гаванях и оффшорных центрах.

Данные об объеме накопленных в мире иностранных прямых инвестиций публикуются сравнительно редко и с большим разрывом во времени. Однако публикуемые с меньшим временным лагом данные об объеме ежегодных прямых капиталовложений позволяют определить тенденции в зарубежном инвестировании на пару лет раньше (см. табл. 2).

Таблица 1

**Объем накопленных иностранных прямых инвестиций
в странах с рыночной экономикой**

Регион	Объем в млрд. долл.*	Объем в %	Объем по отношению к ВВП** стран, где размещены прямые инвестиции, в %
Развитые страны	838,6	77,9	5,5
В т. ч.:			
Западная Европа	405,2	37,6	6,6
США	271,8	25,2	4,7
Япония	8,5	0,8	0,5
Прочие	153,1	14,2	5,2
Развивающиеся страны	238,5	22,1	8,5
Итого:	1077,1***	100,0	6,1

* Данные за 1987 г.

** ВВП (валовой внутренний продукт) — совокупная стоимость произведенной на территории страны конечной продукции отраслей материального производства и сферы услуг.

*** 1700 млрд. долл. в 1990 г. и 2000 млрд. долл. в 1992 г.

Источник: CTC Reporter.— Spring 1989.— P. 28—29.; Transnational Corporations as Engines of Growth CTC UN.— N. Y., 1992.

После спада в первой половине прошедшего десятилетия, вызванного общеэкономическим кризисом 1980—1982 гг., ежегодные прямые капиталовложения росли в мире весьма быстро, увеличившись более чем в 5 раз за 1986—1990 гг. (в то время как ежегодный объем мировой торговли за это время увеличился только в 1,7 раза). Причем к предпринимательской деятельности за рубежом все шире подключаются средние и малые фирмы, благодаря чему количество ТНК к началу 90-х г. достигло 37 тыс., а число их зарубежных филиалов превысило 170 тыс. Как и в прежние годы, ежегодные прямые инвестиции продолжали размещаться в основном в развитых странах с рыночной экономикой (81 % всех прямых инвестиций в 1989 г.), преимущественно в пяти ведущих из них.

Таблица 2

Ежегодные зарубежные капиталовложения в 80-х гг.
(в млрд. долл.)

Регион	1980—1985 гг. (среднегодовые данные)	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.
ПРИТОК						
Развитые страны	37,2	64,1	107,9	128,6	165,4	152,0
В т. ч.:						
Франция	2,3	3,3	5,1	8,5	10,3	12,7
ФРГ	0,7	1,1	1,9	1,2	6,7	1,4
Япония	0,3	0,2	1,2	—0,5	—1,1	1,8
Великобритания	5,2	7,3	14,1	18,3	28,2	33,4
США	18,7	34,1	58,1	59,4	70,6	37,2
Развивающиеся страны	12,6	14,2	25,0	29,8	29,8	31,8
Восточная Европа и СССР	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02
ВСЕГО	49,8	78,3	132,9	158,4	195,2	183,8

ОТТОК

	Развитые страны	40,3	89,5	133,5	158,4	198,9	176,9
	В т. ч.:						
	Франция	3,0	5,2	8,7	12,8	18,1	27,1
	ФРГ	3,2	9,6	9,1	11,4	14,5	22,9
	Япония	4,3	14,5	19,5	34,2	44,1	48,0
	Великобритания	9,2	17,6	31,4	37,1	35,2	15,8
	США	7,5	18,7	31,0	17,9	33,4	33,4
	Развивающиеся страны	0,7	1,3	2,3	5,8	10,0	8,0
13	Восточная Европа и СССР	0,003	0,02	0,008	0,02	0,003	0,003
<hr/>							
	ВСЕГО	50,0	90,8	135,8	164,2	209,0	184,0
<hr/>							

Источники: CTC Reporter.— Spring 1990.— P. 28—29; OECD. International Direct Investment. Policies and Trends in the 1980s.— P., 1992.— P. 13; Transnational Corporations as Engines of Growth. CTK UN.— N. Y., 1992.— P. 311—316.

Иностранные прямые инвестиции растут в странах Запада быстрее, чем экономика этих стран. Это видно из того, что увеличивается соотношение между объемом размещенных на их территории иностранных прямых инвестиций и их ВВП. В результате воздействия иностранных инвестиций на эту группу стран усиливается, хотя присутствие здесь капиталовложений из-за рубежа ощутимо в разной степени. Если в выпуске продукции обрабатывающей промышленности Японии и Финляндии доля компаний с иностранным участием в середине 80-х гг. составляла, по оценке автора, 3—6%, то в обрабатывающей промышленности ФРГ, Франции, Великобритании и Италии — 15—30%. Различается и доля этих компаний в занятости населения разных стран. Так, если в компаниях с участием иностранного капитала трудятся 4% всех занятых в США, то в Западной Европе — 15%.

Какими мотивами руководствуются компании и организации, осуществляя предпринимательскую деятельность за рубежом? Основная часть прямых капиталовложений здесь предназначена для организации производства товаров и услуг на месте. Другая часть инвестируется прежде всего по технико-экономическим причинам и нацелена на создание за рубежом собственной инфраструктуры современных внешнеэкономических связей (складов, баз подработки, транспортных предприятий, банков и т. д.), или, говоря по-другому, товаро- и услугопроводящей сети (для сбыта товаров и услуг, произведенных в стране-экспортере). Эти основные мотивы конкретизируются в зависимости от фирмы, отрасли, страны приложения инвестиций и времени, когда принимается решение. Центр ООН по транснациональным корпорациям выделяет четыре наиболее типичных случая прямых капиталовложений:

— предпринимательская деятельность за рубежом осуществляется потому, что ввоз некоторых товаров или услуг в зарубежную страну невозможен или затруднен из-за различных ограничений или из-за свойств этих товаров и особенно услуг, как, например, нередко бывает в отраслях сферы услуг, где часто единственный способ продать услугу покупателю — это произвести услугу на месте;

— торговля с другой страной ведется без существенных ограничений, однако производство товаров и ус-

луг на месте оказывается более дешевым, эффективным (прибыльным) способом обслуживания этого зарубежного рынка, например из-за экономии на транспортных расходах;

— страна приложения предпринимательского капитала оказывается наиболее дешевым местом производства товаров и услуг для их поставки на мировой рынок, включая и рынки страны происхождения инвестиций, как, например, часто бывает в странах Юго-Восточной Азии, где действует масса иностранных предприятий по сборке бытовой электроники т. п.;

— вместо наращивания производства на родине с целью последующего экспорта производство организуется за рубежом прежде всего из-за того, что для некоторых видов продукции, особенно технически сложных, важны послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке. В этом случае организация собственного производства в зарубежной стране часто оказывается более выгодной, чем организация там только сбытовой фирмы, и тем более выгодной, чем сбыт через посредников.

2. Компании с российским капиталом в странах Запада

Отечественные хозяйственные организации при создании за рубежом своих смешанных обществ руководствуются преимущественно мотивом организации там современной инфраструктуры внешнеэкономических связей. К ним применимы все указанные выше причины, однако наиболее часто они учреждали смешанные общества для организации и содействия сбыту и закупке товаров и услуг на месте. Об этом свидетельствует их отраслевая структура.

Так, основная часть прямых инвестиций в странах Запада размещена в сфере материального производства, преимущественно в обрабатывающей промышленности (хотя высока доля капиталовложений и в сферу услуг, включая транспорт и торговлю): в голландских прямых инвестициях — 20%, в английских — 31, американских — 35, германских — 55, японских — 57%. Судя по ежегодным прямым инвестициям за вторую половину 80-х гг., эта доля растет.

Для сравнения укажем, что в начале 90-х гг. из общего числа действовавших за рубежом компаний с участием российских хозяйственных организаций лишь 15 % занимались деятельностью преимущественно в сфере материального производства (в основном это добыча и переработка рыбы). Остальные 85 % компаний действовали в сфере услуг, в т. ч. 45 % занимались коммерческой деятельностью, 40 % — транспортно-экспедиторскими, агентскими, туристическими, финансовыми и другими услугами (ряд компаний специализировались на торговле научно-техническими знаниями и техническими услугами).

В последние годы важной причиной создания за рубежом компаний с участием отечественного капитала стала политическая и экономическая нестабильность в нашей стране. «Бегство капитала» из России и других бывших советских республик приобрело массовый характер. К этому подталкивает и высокий уровень налогообложения в России, а также отсутствие в нашей стране развитой системы поддержки частного бизнеса. Кроме того, за границу устремляется и часть незаконно нажитых средств для последующего «отмывания».

Российский капитал вывозился за рубеж еще в прошлом веке. За 1886—1914 гг. Россия вывезла за границу примерно 2,3 млрд. рублей, в основном в Китай и Персию, а также Монголию и Турцию. Экспорт капитала продолжался и после 1917 г. Так, ряд советских смешанных обществ были созданы еще в 20—30-х гг., однако большинство из них были основаны в последние три десятилетия по линии МВЭС, Минморфлота, Минрыбхоза, Госбанка, Госстраха, Госкоминтуриста, Министерства гражданской авиации, Госкино, промышленных министерств. В отличие от дореволюционных времен, действуют эти компании преимущественно в западноевропейских странах — наших основных партнерах по внешнеэкономическим связям. Об эффективности работы этих обществ говорит тот факт, что через них в конце 80-х гг. шло от 50 до 100 % советского экспорта продукции машиностроения в страны Западной Европы (преимущественно это были легковые автомобили, тракторы, станки и КПО, электробытовые приборы, часы, фотоаппараты и радиотовары), значительная часть экспорта нефти, нефтепродуктов, лесобумажных и хими-

ческих товаров. Так, через смешанные общества в 1992 г. было реализовано 42% общего объема российского экспорта в Германию (это наш крупнейший торговый партнер в дальнем зарубежье) и 7% нашего импорта из Германии.

Повысить эффективность работы смешанных обществ могло бы и прямое участие в их деятельности отечественных промышленных предприятий в качестве акционеров (пайщиков) или учредителей. Однако такие примеры единичны. Наиболее известна покупка в 1987 г. внешнеторговой фирмой «АвтоЛада» производственного объединения «АвтоВАЗ» 10% акций действующего в ФРГ смешанного общества «Техноунион», а также покупка «АвтоВАЗом» в 1992 г. французской фирмы «Пок». По аналогичному пути пошел Липецкий тракторный завод, ставший участником действующего во Франции смешанного общества «Актив-авто», а также Минский тракторный завод, купивший акции ранее основанной в Великобритании компании «ЮМО плант». Для выхода на внешний рынок производственные объединения «Ленинградский металлический завод» и «Электросила» совместно с отечественной внешнеторговой организацией «Энергомашэкспорт» и американской фирмой «Беринг» создали в США компанию «Беринг электрик». Смоленское производственное объединение «Кристалл» (крупнейшее алмазогранильное предприятие в мире) формирует собственную сбытовую сеть за рубежом, открыв дочерние торговые фирмы в Бельгии, США, Японии.

Перспективным представляется и усиление обратной связи смешанных обществ с отечественными производителями. Так, в 1991 г. ассоциация «Совэлтест» и датская компания «Макролайн технолоджи интернэшнл» учредили одновременно смешанное общество «Совэлтест Юроп» в Дании и совместное предприятие «Макролайн — Совэлтест интернэшнл» в СССР, специализирующиеся на совместной разработке, производстве и взаимных поставках радиоэлектронной продукции. По мнению партнеров, работа в паре дает им дополнительные возможности для финансирования и коммерческого маневра на рынках, в частности для безвалютного обмена. В начале 1990 г. для посреднической и консультационной деятельности три зарубежных смешанных общества (учредителем которых с нашей стороны было В/О «Трактороэкспорт») и два отечественных производ-

ственных объединения основали в нашей стране совместное предприятие «Агроимпекс».

Итак, подавляющая часть созданных за рубежом компаний с участием российских хозяйственных организаций либо занимается непосредственно сбытом и закупкой товаров и услуг, либо способствует этому. Сфера материального производства в деятельности наших смешанных обществ представлена незначительно: помимо добычи и переработки рыбы это в основном доработка на месте (часто очень серьезная, особенно по тракторам и сельскохозяйственным машинам) ввезенных из России и других стран СНГ товаров в соответствии с требованиями местного рынка, предпродажная подготовка и послепродажное техническое обслуживание. И хотя доработка иногда так велика, что в ряде случаев чуть ли не удваивает себестоимость продаваемой продукции, к настоящей производственной деятельности ее трудно отнести.

Но если российские инвесторы несравнимо реже ставят перед собой цель создания за рубежом собственных производственных мощностей, то инвесторы из ведущих развитых стран руководствуются в первую очередь именно этой целью. В отличие от наших смешанных обществ, они ориентируются в первую очередь на производство товаров и услуг на месте, а не на их ввоз из страны базирования родительской организации (компании). Так, объем продажи товаров и услуг, произведенных за рубежом филиалами американских корпораций, в 3 раза превышает стоимость экспорта США. Хотя одновременно поставки для этих филиалов составляют около 30% американского экспорта, а на закупки у них товаров приходится 17% американского импорта.

Объективными препятствиями для нашего более масштабного инвестирования в сферу материального производства за рубежом являются недостаточно высокий уровень нашего экономического развития и низкая конкурентоспособность подавляющего большинства товаров и услуг из России и других стран СНГ.

Субъективным препятствием является прежде всего слабое участие России в международном разделении труда, обусловленное в течение очень долгого времени политическими моментами, а также нехваткой капиталов-

вложений, неконвертируемостью рубля, остающимися барьерами между внутренним и внешним рынком, огромными различиями в хозяйственных механизмах внутри страны и за рубежом, отставанием в области маркетинговой деятельности, низким уровнем зарплаты по сравнению с Западом и несопоставимостью внутренних и мировых цен на большинство товаров и услуг.

Однако объективные потребности хозяйственного развития говорят о необходимости уже сейчас, не дожидаясь устранения всех субъективных препятствий, придавать большую производственную направленность нашим предпринимательским капиталовложениям за рубежом. Курс на возрастающее участие отечественной экономики в мировом хозяйстве требует более активного участия наших хозяйственных организаций в промышленной кооперации с западными партнерами, широкого использования их передовой технологии и опыта управления. Решать эти и другие задачи зачастую более целесообразно не путем создания совместного предприятия с производственными мощностями на территории России и других бывших советских республик, а через создание (расширение) производственных мощностей на территории зарубежных стран.

В подавляющем большинстве случаев создание за рубежом смешанных обществ с отечественным участием было логическим шагом в деле постепенного совершенствования сбыта товаров за рубежом. Учредители смешанных обществ (ранее это были преимущественно советские внешнеторговые организации) предпринимали этот шаг, убедившись, что применяемые ими организационные формы сбыта не позволяют использовать все потенциальные возможности сбыта на их основных зарубежных рынках. Этому предшествовала проработка технико-экономического обоснования целесообразности создания за рубежом смешанного общества (или учреждения в третьих странах филиалов ранее созданного общества).

Указанная проработка включала, в частности: работу по детальному изучению основных зарубежных рынков сбыта (в т. ч. анализ номенклатуры отечественных товаров и услуг, перспективных для сбыта, и определение емкости отдельных зарубежных рынков по этой номенклатуре); оценку потребности и затрат на организацию

складов, доработку, предпродажную подготовку и после-продажное техническое обслуживание и других элементов и функций сбытовой сети; оценку административных расходов (создание и содержание администрации); подбор потенциальных партнеров. Последние, кстати, привлекались к проработке ряда вышеуказанных вопросов.

В ходе проработки технико-экономического обоснования делался прогноз стоимостного объема реализации товаров и услуг через смешанное общество. Так же определялся объем капиталовложений в основные и оборотные фонды и источники их финансирования (уставный капитал и кредиты). Выбирался и способ поставок товаров и услуг смешанному обществу: контракты отечественных поставщиков с нашими смешанными обществами не отличаются от тех, что заключаются с иностранными агентскими фирмами, и обычно в этих контрактах используют один из трех способов поставки (на консигнационный склад, за наличный расчет и в кредит) и оформляют его в виде договора купли-продажи (типично для готовых изделий) или договоров комиссии (характерно для сырья). Рассчитывались расходы на товарные издержки (таможенную очистку, транспортировку, доработку и хранение товаров) и издержки обращения (т. е. накладные расходы). Вычислялись размер предполагаемой балансовой прибыли и ее распределение на выплату налогов и погашение кредитов, на отчисления в резервные фонды или развитие смешанного общества, на выплату дивидендов и т. д.

Расчет делался в рублях и валюте, охватывал несколько лет и должен был помочь оценить экономическую эффективность создания и деятельности образуемого смешанного общества в целом, определить эффективность участия наших и местных партнеров, рассчитать народнохозяйственную эффективность создаваемого смешанного общества.

Надо сказать, что для смешанных обществ по сбыту товаров и услуг за рубежом, создаваемых в России и других бывших советских республиках, задача максимизации прибыли до сих пор не ставилась в качестве главной. Для них главное — приобретение клиента. К тому же отечественному участнику таких обществ выгоднее получить доход через цену, по которой общество заку-

пает у него товары и услуги, чем через дивиденды по вкладу этого участника в капитал общества. Ведь прибыль смешанного общества облагается в зарубежной стране налогами, а если ее переводить в Россию и другие бывшие советские республики, то во многих случаях она будет облагаться за рубежом еще и налогами на перевод прибыли, процентов и дивидендов.

Поэтому руководство смешанного общества стремится обычно к получению такого валового дохода, который бы, с одной стороны, покрыл накладные расходы и обеспечил минимальную балансовую прибыль (необходимую для отчетности перед местными налоговыми органами), а с другой — не привел бы к образованию значительной налогооблагаемой прибыли (что негативно оценивается главными акционерами, являющимися обычно и главными поставщиками товаров для этого сбытового общества). Для подобных смешанных обществ, работающих по договорам купли-продажи, это означает использование высоких (завышенных) фактурных цен (т. е. тех цен, по которым они покупают товары у своих отечественных поставщиков для перепродажи их на месте за рубежом). Для смешанных обществ, работающих по договорам комиссии, это обычно приводит к установлению в договорах низкого комиссионного вознаграждения (для получения средней нормы прибыли, сложившейся в той отрасли, где действует эта фирма в зарубежной стране).

Что касается смешанных обществ, производящих за рубежом товары или услуги, то их главной задачей может быть и максимизация прибыли, особенно если она поступает к нам обратно в виде продукции этого смешанного общества.

В целом же при расчетах между смешанными обществами, их основными отечественными акционерами и предприятиями-изготовителями можно исходить из того, что они образуют единый комплекс взаимозависимых участников. Подобный подход проверен огромным опытом, накопленным крупными западными ТНК, состоящими обычно из сети взаимозависимых фирм, включая производственные, сбытовые и др., и управляемыми головной компанией, часто в форме холдинга.

В отечественной практике подход к организации предпринимательской деятельности за рубежом в форме

холдинга представлен прежде всего внешнеэкономическим акционерным обществом «Автотрактороэкспорт» (АТЭКС). Эта холдинг-компания была организована в 1990 г. на базе внешнеэкономических объединений «Автоэкспорт», «Трактороэкспорт» и «Запчастьэкспорт» с участием большого числа других учредителей (у холдинг-компаний более 100 акционеров), среди которых отечественные крупнейшие производители автомобилей, тракторов, дорожной и сельскохозяйственной техники, а также потребители импортных машин и оборудования, банки, НИИ, страховые общества. Правда, ведущим учредителем был Минавтосельхозмаш (30% акций). Зарубежная часть холдинга представляет собой 22 компании с полу-сотней дочерних фирм и отделений. Внешнеторговый оборот у всей группы АТЭКС достигает 4—5 млрд. долл. ежегодно.

В 1992 г. было объявлено о создании «АвтоВАЗом» своей зарубежной холдинговой группы «Лада энтернасьональ» с капиталом в 70 млн. франков. В качестве своей первой акции холдинг приобрел французскую компанию «Пок», которая 15 лет занималась сбытом российских автомобилей и которая теперь переименована в «Лада-Франс».

3. Принцип национального режима. Защита иностранных инвестиций

В развитых странах с рыночной экономикой этот принцип является основным по отношению к иностранным инвесторам, что закреплено в документе Международной торговой палаты под названием «Руководящие принципы для международных инвестиций» (1972 г.) и в таких документах ОЭСР, как «Кодекс либерализации движения капитала» (1961 г.) и «Декларация и решения о международных капиталовложениях и многонациональных предприятиях» (1976 г.).

В частности, Декларация рекомендует странам — членам ОЭСР «предоставлять предприятиям, действующим на их территории и принадлежащим или же контролируемым прямо или косвенно гражданами другой страны-члена... режим в соответствии с их законами, постановлениями и административной практикой, учитываю-

щей международное право, и не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется в аналогичных случаях местным предприятиям». Одновременно Декларация рекомендует странам — членам ОЭСР распространять национальный режим и на капиталовложения из третьих стран.

Деятельность иностранных инвесторов на Западе регулируется в основном национальными законами, постановлениями и административными процедурами, предназначенными для всех местных предпринимателей, как национальных, так и иностранных. По большинству аспектов хозяйственной деятельности национальное законодательство не делает различий между национальными и иностранными компаниями, применяя к ним положения своего обширного гражданского и торгового права, в частности акционерного законодательства. Поэтому в большинстве рассматриваемых стран вообще нет специальных законов или кодексов для иностранных инвестиций, а существуют лишь некоторые административные постановления для них, а также относящиеся к ним параграфы отдельных законов. Специальные законы и кодексы есть лишь в некоторых средиземноморских странах и бывших британских доминионах.

Национальный режим дает много преимуществ иностранному инвестору: зарубежные предприниматели могут основывать свои компании и хозяйствовать на тех же условиях, что и национальные производители товаров и услуг, вступая с ними в полнокровную конкуренцию; они могут избирать любую принятую в данной стране организационно-правовую форму ведения хозяйственной деятельности; пользуются большинством местных льгот; получают доступ к местным финансовым, трудовым, научно-техническим, реже природным ресурсам и т. д.

В развитых странах с рыночной экономикой государственные гарантии прав и интересов иностранных инвесторов оформлены на трех уровнях: на основе конституций этих стран; через двусторонние межгосударственные соглашения о взаимной защите и поощрении иностранных инвестиций; через участие в Конвенции по урегулированию инвестиционных споров между государствами и гражданами других стран.

В конституциях западных стран гарантируется не-

прикосновенность собственности и обычно оговаривается, что экспроприация собственности может совершаться только строго в общественных интересах, а также гарантируются быстрая и справедливая компенсация и способы разрешения споров в случае несогласия собственника с фактом экспроприации, размерами и сроками компенсации. Эти права традиционно распространяются и на иностранных собственников. В странах, где существуют законы и кодексы для иностранных инвестиций, указанные права изложены и в упомянутых законах и кодексах.

Страны Запада имеют соглашения о взаимной защите и поощрении инвестиций с зарубежными странами, преимущественно развивающимися и восточноевропейскими. В СССР работа по подготовке участия в подобных соглашениях началась после принятия 27 ноября 1987 г. Постановления Совета Министров СССР № 1353, в котором содержался типовый проект подобного соглашения. В 1989 г. СССР подписал первые подобные соглашения с Финляндией, Канадой, Нидерландами, Бельгией и Люксембургом, ФРГ, Францией, Италией и Великобританией, в 1990 г. — с Австрией, Испанией, Швейцарией, а также с КНР, Южной Кореей и Турцией. 29 мая 1991 г. Верховный Совет ратифицировал все вышеупомянутые соглашения. В ноте МИД РФ от 13 января 1992 г., направленной всем иностранным посольствам, было заявлено, что все права и обязанности по соглашениям, заключенным от имени СССР, Россия берет на себя.

Основные положения этих соглашений схожи между собой и соответствуют международной практике. Обычно в них включаются следующие основные обязательства: каждая договаривающаяся сторона обязуется создавать благоприятный режим для капиталовложений инвесторов другой стороны, а также связанной с ними деятельности; обеспечивать защиту иностранной собственности; предоставлять возможность беспрепятственного перевода доходов от капиталовложений; рассматривать споры по вопросам взаимных капиталовложений в международных третейских судах.

11 июля 1992 г. правительство России приняло Постановление № 395 «О заключении соглашений между Правительством Российской Федерации и правительствами иностранных государств о поощрении и взаимной

защите капиталовложений», в котором содержится новый типовой проект соглашения, в некоторых деталях отличающийся от прежнего типового проекта.

Примером того, какие вопросы регулируются подобными соглашениями, может быть первый договор, подписанный 17 июня 1992 г. в соответствии с новым типовым проектом,— Договор между Российской Федерацией и Соединенными Штатами Америки о поощрении и взаимной защите капиталовложений (подробнее см. Приложение II). В его преамбуле констатируется, что стороны подписывают соглашение, желая создать благоприятные условия для увеличения капиталовложений инвесторов одного из государств на территории другого. В ст. I дается определение терминам «компания», «гражданин стороны», «капиталовложение», «деятельность в связи с капиталовложением» и «доходы» (подразумеваются прибыль, проценты, доходы от прироста капитала, дивиденды, вознаграждения за управленческую и техническую помощь или иные вознаграждения либо доходы в натуральной форме, а также роялти, т. е. плата за пользование природными ресурсами и интеллектуальной собственностью). В ст. II констатируется, что каждая из сторон допускает иностранные капиталовложения в соответствии со своим законодательством, что этим капиталовложениям предоставляется справедливый и равноправный режим и обеспечивается полная защита и безопасность, что им не будут препятствовать путем принятия несправедливых и дискриминационных мер. Уточняется, что стороны предоставляют взаимным капиталовложениям режим не менее благоприятный, чем собственным инвесторам. Одновременно оговаривается, что на взаимные инвестиции не распространяются привилегии, которые инвесторы третьих стран получают в результате участия в таможенном союзе или зоне свободной торговли. Каждая из сторон также оставляет за собой право определить отрасли и сферы, где ограничивается деятельность иностранных инвесторов.

В ст. III заявляется, что капиталовложения не могут быть национализированы, экспроприированы или подвергнуты аналогичным мерам, за исключением случаев, когда такие меры принимаются в общественных интересах, не являются дискриминационными и сопровождаются выплатой быстрой, адекватной и эффективной компенса-

ции. Кроме того, судебным и административным органам чужой стороны предоставляется право на расследование указанных случаев.

В ст. IV гарантируется беспрепятственный вывоз капиталовложений и доходов. В ст. VI определяется порядок разрешения споров между инвестором и принимающей стороной: в основном путем международного арбитража или же путем создания на месте специального для этого случая арбитражного суда в соответствии с Арбитражным регламентом Комиссии ООН по праву международной торговли. В ст. VII определяется порядок разрешения споров между сторонами: по дипломатическим каналам или через третейский суд. Срок действия соглашения — 10 лет и дополнительные 10 лет для тех инвесторов, которые сделали капиталовложения в течение первых 10 лет.

Упомянутые соглашения с отдельными странами о взаимной защите и поощрении инвестиций были нацелены прежде всего на охрану прав западных предпринимателей, однако делают более благоприятным инвестиционный климат на Западе и для российских фирм. Последние могут опираться на эти соглашения как на дополнительные средства защиты от возможных (но маловероятных сейчас) дискриминационных мер и использовать их при возникновении споров с принимающими странами.

В соглашениях о взаимной защите и поощрении иностранных инвестиций обычно устанавливается порядок регулирования инвестиционных споров между принимающим государством и иностранным инвестором. Этот порядок регулируется также подготовленной Мировым банком (МБРР) и действующей с 1966 года Конвенцией по урегулированию инвестиционных споров между государствами и гражданами других стран. Число государств — участников Конвенции в конце 80-х гг. превысило 80. В случае возникновения разногласий между ними и действующими на их территории инвесторами последние могут не прибегать к защите государства своего происхождения, а обратиться в Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (ISCID), созданный на основе Конвенции. СССР не участвовал в этой Конвенции, а Россия намеревается присоединиться.

В развитых странах с рыночной экономикой действует национальное законодательство, охраняющее права владельцев интеллектуальной собственности (промышленной собственности и авторских прав), в том числе иностранных владельцев. Одновременно большинство из этих стран активно участвуют в международных соглашениях по защите интеллектуальной собственности и строят свое национальное законодательство с учетом положений этих соглашений.

Для иностранных предпринимателей, действующих на Западе, охрана прав владельцев интеллектуальной собственности весьма актуальна, ведь сбываемая ими за рубежом продукция должна быть защищена от «копирования». Нуждается в защите и передаваемая ими на свои зарубежные предприятия технология (кстати, передаваемая технология часто является паевым взносом в эти предприятия). Некоторые смешанные общества вообще занимаются преимущественно торговлей лицензиями и «ноу-хау», как, например, «Листек» в Финляндии, «Техноунион» в ФРГ и «Техникон» в Италии.

Основными соглашениями по охране результатов научно-технических и художественных разработок являются Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г., Европейская патентная конвенция 1973 г. и Договор о патентной кооперации 1970 г., Страсбургская патентная конвенция и др. СССР с 1965 г. являлся участником Парижской конвенции. Западное законодательство предусматривает максимальные сроки действия зарегистрированного патента в 15—20 лет. В ЕС получение патентных прав в одной из стран-участниц дает возможность обеспечить защиту в других странах ЕС. Здесь же возможно и получение в национальной организации — Европейском патентном ведомстве — единого для всего ЕС патента. Последний — так называемый «европейский патент» — считается более «сильным», чем национальные патенты.

Законодательство по регистрации товарных знаков строится во многом с учетом Мадридского соглашения о международной регистрации товарных знаков 1891 г. С 1976 г. в этом соглашении участвовал СССР. В результате зарегистрированный на территории бывшего СССР товарный знак получал правовую защиту в других странах — участницах Соглашения без регистрации в каждой

из этих стран в отдельности, если он зарегистрирован в Международном бюро товарных знаков в Женеве. Товарные знаки охраняются в течение 5—20 лет, и, как правило, предусматривается возможность продления этого срока. В ряде стран введена правовая охрана промышленных образцов и полезных моделей.

Авторские права защищаются законами развитых стран, во многом базирующимися на Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений 1886 г., Международной конвенции по защите произведений литературы и искусства, Всемирной конвенции об авторском праве 1952 г. Участником последней с 1973 г. являлся и СССР.

В некоторых странах — бывших британских колониях и доминионах не предусматривается защита авторского права на национальном уровне. В этом случае правовая регламентация осуществляется на основе акта Содружества об авторских правах 1968 г.

На Западе охраняются авторские права на:

- произведения литературы, музыки и искусства — в течение жизни автора и 50—75 лет после его смерти;
- кинопроизведения — 50 лет после первого показа;
- фотографии — 30—50 лет после съемок;
- звукозапись — 20—50 лет после первого публичного исполнения;
- теле- и радиопередачи — 20—30 лет после первой передачи в эфир.

Россия придерживается соглашений по охране прав владельцев интеллектуальной собственности, в которых участвовал СССР. Одновременно вносятся изменения в порядок вывоза из страны изобретений и других результатов научно-технической революции. Если ранее, согласно Постановлению Совета Министров СССР от 7 марта 1989 г. № 203, это можно было осуществлять после получения лицензии ГКНТ СССР (даже если интеллектуальная собственность вывозилась как вклад в уставный капитал зарубежного предприятия), то теперь предполагается ввести утвердительный порядок вывоза из России интеллектуальной собственности. В то же время сохраняется порядок, по которому подача заявки на регистрацию отечественных изобретений и товарных знаков за рубежом осуществляется после их регистрации в России.

4. Инвестиции за рубежом и политический риск

При оценке инвестиционного климата в стране приложения капитала российский инвестор должен также учитывать уровень политического риска, под которым обычно понимаются: а) политическая нестабильность, ассоциируемая с резкими изменениями в политическом режиме страны приложения капитала, включая войну, революцию и другие политические потрясения; б) нестабильность экономической политики страны, прежде всего в таких областях, как валютный режим, обязательность местных партнеров, «потолок» на использование импортных компонентов при выпуске продукции на месте; в) нестабильность обменного курса, ведущая к уязвимости фирмы-инвестора от его колебаний и снижению уровня прибыльности; г) другие элементы инвестиционного климата.

Высокий уровень политического риска характерен для развивающихся, социалистических и постсоциалистических стран. Для стран Запада характерен меньший уровень политического риска, т. к. здесь не только действуют принцип национального режима и система государственных гарантий прав и интересов иностранных инвесторов (см. выше), но и вообще маловероятны (за небольшими исключениями) сильные политические потрясения, радикальные изменения экономической политики и драматические падения курсов национальных валют. Тем не менее и здесь отечественный инвестор должен учитывать уровень политического риска, который в отдельных странах может иногда достигать до критических размеров (например, в ЮАР).

При оценке риска следует учитывать, что фирмы обрабатывающей промышленности подвергаются наибольшему риску, т. к. они наиболее интегрированы в экономику принимающей страны, поэтому им нужна наиболее широкая и глубокая оценка рисков. Для банков наиболее важны риски, связанные с платежным потенциалом страны-дебитора, и поэтому им необходим прежде всего анализ макроэкономических показателей страны. Для торговых корпораций в первую очередь необходим анализ рыночного потенциала страны. Компании сферы услуг изучают прежде всего риски на том узком участке хозяйственной деятельности, в который они вовлечены.

Для оценки степени риска можно использовать количественный подход. Это может быть:

— количественный подход, базирующийся на параметрических и непараметрических статистических и математических многовариантных расчетах показателей риска, в т. ч. с использованием методов множественной регрессии, факторного анализа, линейного программирования и др.;

— метод Делфи (Delphi technique), который представляет собой набор приемов, с помощью которых группа специалистов прогнозирует развитие событий, изучая набор и удельный вес факторов, определяющих будущее страны. Ниже приводится схема, по которой группа экспертов может количественно оценить в баллах уровень политического риска, существующий в стране возможного приложения капитала.

ОЦЕНКА СИТУАЦИИ В СТРАНЕ ПО БАЛЛЬНОЙ СИСТЕМЕ (в скобках и без скобок — количество баллов)

1. Политическая стабильность (2—18)
 - а) очень стабильна в долгосрочной перспективе 18
 - б) стабильна в долгосрочной перспективе 12
 - в) сильные политические трения 8
 - г) продолжающиеся и ухудшающиеся беспорядки 4
 - д) большая вероятность смены режима 2
2. Экономическая стабильность (0—16)
 - а) стабильный и быстрый рост 16
 - б) умеренный и стабильный рост 14
 - в) медленный рост и инфляция 10
 - г) экономическая стагнация с высокой инфляцией 6
 - д) экономический крах 0
3. Валютная стабильность (2—14)
 - а) свободно конвертируемая стабильная валюта 14
 - б) свободно конвертируемая и сравнительно стабильная валюта 12
 - в) слабеющая валюта 8
 - г) ожидаемое неизбежное обесценение валюты 6
 - д) гиперинфляция и последующая девальвация 2
4. Перевод капитала и прибылей (2—12)
 - а) свободный перевод, не требующий предварительного разрешения 12
 - б) свободный перевод с предварительным разрешением 10
 - в) ограничения в переводе и задержки 8
 - г) сильный валютный контроль 6
 - д) активное блокирование переводов 2

5. Защита технологии (2—10)	
а) сильно защищаемые патенты и товарные знаки	10
б) сильное, но противоречивое патентное законодательство	8
в) защита при условии регистрации патента и товарного знака на месте	6
г) слабая защита	4
д) нет защиты	2
6. Отношение к иностранным инвестициям (0—10)	
а) очень положительное плюс ориентация на рыночную экономику	10
б) положительное плюс льготы	8
в) иностранные инвестиции поощряются неактивно	6
г) разрешены лишь отдельные виды иностранных инвестиций	4
д) полностью враждебное отношение к иностранным инвестициям	0
7. Ограничения и льготы в рамках системы регулирования инвесторов (2—12)	
а) очень либеральные и положительные требования	12
б) система избирательно положительная	10
в) система избирательно ограничительная	6
г) сильные ограничения на собственность и перевод капитала и прибылей	2
8. Культурное взаимодействие (0—8)	
а) открытая и принимающая культурная среда, культура геоцентричная	8
б) умеренно открытая культурная среда	6
в) культурно чувствительная и избирательная среда	4
г) необходимо комплексное культурное взаимодействие, культура эгоцентричная	2
д) враждебное отношение к иностранному	0

Итого: 10—100

Оценить уровень политического риска в той или иной стране инвестор может не только с помощью собственных или приглашенных экспертов, но также используя публикации консультационных фирм, которые специализируются на оценках риска. Так, фирма «Фрост энд Салливен» («Frost and Sullivan Inc.») публикует отчеты (political risk country reports) и так называемые письма (political risk letters) по более чем 80 странам. Отчеты представляют собой политические полугодовые и пятилетние прогнозы по этим странам, а письма — ту же информацию, но в сжатом виде. В письмах оцениваются в процентном отношении шансы правящих режимов остаться

у власти на исследуемый период и шансы конкурирующих политических сил прийти к власти, вероятность политических беспорядков, а также оценивается по двенадцатибалльной системе (от A+ до D—) риск для перевода капитала и прибыли, риск для экспорта в исследуемую страну и риск для прямых инвестиций. Основой определения уровня риска для прямых инвестиций являются не столько ограничения правительства страны по отношению к иностранным инвестициям, сколько последствия, вытекающие из ухудшения политической стабильности в стране. Подобный подход к определению риска для прямых инвестиций на макроуровне снижает ценность публикаций фирмы «Фрост энд Салливен» для инвесторов, особенно в условиях, когда все большее значение для них приобретают оценки микрорисков. Риск для экспорта определяется как проистекающий от высоких нетарифных барьеров и низкого кредитного рейтинга страны, ввозящей указанные товары. Фирма использует при оценке уровня риска метод экспертной оценки. Отчеты подготавливаются ежегодно, письма — ежемесячно.

Компания «Бизнес интернэшнл» (Business International Corporation) выпускает широкий набор аналитических материалов примерно по 70 странам, в т. ч. страновые прогнозы на пять лет, базирующиеся на 56 показателях (факторах) риска. В число факторов входят политическая стабильность, политика основных оппозиционных течений, вероятность экспроприации, ограничения собственности, состояние платежного баланса, внешний долг, ограничения на перевод капитала и прибылей и другие показатели макро- и микроэкономических рисков. Одновременно оцениваются отношение к иностранным инвестициям, уровень потребления средних слоев населения страны, уровень и прибыльность иностранных инвестиций, а также правовая система страны, степень ее бюрократизации, качество инфраструктуры, открытость культуры, уровень налогообложения компаний, наличие рабочей силы и др. Наиболее известен информационный сборник, выпускаемый этой компанией, который называется «Условия для инвестирования, продажи лицензий и торговли в зарубежных странах» (Investing, Licencing and Trading Conditions Abroad). В нем дается краткое описание условий для приложения иностранного капитала.

Схожий сборник для американских инвесторов раз в два-три года выпускает и Министерство торговли США. Он называется «Инвестиционный климат в зарубежных странах» (Investment Climate in Foreign Countries). Первая часть этого издания посвящена развитым странам.

Еще более известен выпускаемый американской фирмой «Интернэшнл бизнес компани Ю Эс Эй (пабликейшенз) инкорпорейтед» (International Business Corporation USA (Publications) Inc.) сборник в семи томах под названием «Ежегодник политического риска» (Political Risk Yearbook) почти по всем странам мира. В этом ежегоднике уровень краткосрочного риска (в предстоящие полтора года) и уровень долгосрочного риска (в предстоящие пять лет) для прямых инвестиций оценивается по двенадцатибалльной системе (от A+ до D—). Для сравнения укажем, что в конце 1990 г. уровень долгосрочного риска для Финляндии и Франции оценивался в A+, Португалии и Испании — в B—, а ЮАР — в C+.

Фирма «Интернэшнл рипортс» (International Reports, Inc.) каждые полгода подготавливает прогнозы по 47 странам на год вперед под названием «Международный справочник по страновому риску» (International Country-Risk Guide). Риски разбиваются на три группы: политические (13 показателей), финансовые (5) и экономические (6). Максимальная сумма баллов, которая возможна в «идеальной» стране, — 100.

Германская фирма БЕРИ (BERI), название которой является аббревиатурой слов «Информация о риске в деловой сфере» (Business Environmental Risk Information), обладает тремя службами. Первая (Business Risk Service) ориентируется на предоставление информации международным инвесторам, выпуская по 48 странам годовые и пятилетние прогнозы, состоящие из четырех главных индексов: а) индекса политического риска (Political Risk Index, PRI); б) индекса текущей экономической ситуации (Operating Risk Index, ORI); в) индекса (фактора) возможностей для перевода капитала и прибылей (Remittance / Repatriation Index, R factor); г) индекса возможностей получения прибылей (Profit Opportunity Index). Каждый индекс измеряется по 100-балльной системе; используются оценки специалистов и компьютеризированная база данных; максимально благоприятная величина — 100. Вторая служба (FORELEND)

трижды в год обеспечивает международных кредиторов годовыми и пятилетними прогнозами по 50 странам и состоит из трех индексов: а) способности выплачивать займы (L R quant); б) составного индекса, характеризующего желание оплачивать займы, структуру долга, коррупцию и компетенцию управляющего слоя страны (L R qual); в) составного индекса, отражающего социально-политические и экономические, финансовые и деловые условия в стране (L Renvir). Третья служба (FORCE) трижды в год выпускает прогнозы по 30 странам, охватывающие их политику, экономику, финансово-кредитную систему и условия хозяйствования.

Комментируя вышеуказанные системы оценки риска, можно указать на их главный недостаток. Подбор факторов (показателей) риска и их удельный вес не всегда достаточно обоснованы, хотя в соответствии с методом Делфи желательны многоступенчатый отбор и оценка факторов, а методы статистического анализа позволяют использовать для этого примеры из жизни изучаемой страны или схожих стран. Поэтому целесообразно сравнивать оценки риска, даваемые различными системами.

Относительно того, что оценки риска бывают недостаточно конкретны и специализированы по отраслям, чтобы на их основе фирмы могли принимать по инвестиционным проектам решения, необходимо заметить, что вышеуказанные системы нацелены на то, чтобы помочь потенциальному инвестору лишь на самой начальной стадии, особенно при подборе страны и оценке существующего в ней риска с целью определения той «страховой премии, премии за риск», которую инвестор должен заложить в стоимость проекта. Так, если уровень риска по стране составляет 90—100 пунктов, то инвестору не следует корректировать ставку дисконтирования, если же этот уровень составляет 80—89 пунктов, то ставки дисконтирования целесообразно увеличить на 3 процентных пункта, а если уровень ниже 60 пунктов, то следует добавлять уже 11 процентных пунктов.

Вообще же учет рисков при принятии решений является наиболее сложной частью системы реагирования фирмы на возможный политический риск (при принятии как стратегических, так и оперативных решений), особенно для компаний обрабатывающей промышленности. Например, возможна коррекция ставки дисконтирования

через добавление «премии за риск» к стоимости затрачиваемого первоначально капитала или же к норме прибыли. Можно также закладывать более быстрый, чем обычно, срок окупаемости. Возможны и другие подходы, которые целесообразно комбинировать, проигрывая их на ЭВМ.

Учет риска используется при принятии решения типа «где» (выбор страны размещения капиталовложений), «как» (способ проникновения на рынок) и «когда» (в зависимости от предполагаемого «срока жизни» проекта), а также после обоснования фирмы на избранном рынке, когда необходимо решать, следует ли расширять свою деятельность на этом рынке, сбыт какой продукции там следует планировать и не следует ли полностью или частично уйти с ранее выбранного рынка.

Возможны следующие методы снижения политического риска, используемые в ходе принятия управленческих решений: а) уход от риска, что является наиболее распространенным методом и состоит в том, что инвесторы воздерживаются от рискованных стран и проектов; б) уменьшение риска, основанное на страховании риска силами самого инвестора, например через резервный фонд фирмы; в) страхование риска (через страховые компании), которое является доминирующим методом; г) диверсификация риска, основанная на рассредоточении портфеля зарубежных активов фирмы; д) предотвращение убытков и контроль за ними, базирующиеся на инвестировании прежде всего в такие проекты, которые явно необходимы принимающей стране (с новой технологией, с экспортной направленностью и т. д.); е) перевод риска, основанный на использовании неакционерных форм собственности (контракты на управление, фрэнчайзинг, объекты на компенсационной основе). Инвесторам рекомендуется использовать сочетания этих методов.

Западные инвесторы имеют возможность использовать государственные и полугосударственные организации и службы, страхующие от политического риска. В США это Экспортно-Импортный банк (EX IM Bank) и особенно Корпорация зарубежных частных инвестиций (OPIC). Последняя специализируется на страховании от политического риска и финансовой поддержке американских инвесторов в зарубежных, преимущественно развивающихся странах, в т. ч. от неконвертируемости

местных валют, конфискации, экспроприации и национализации, потерь от вооруженных действий.

Экспортно-Импортный банк оказывает аналогичную поддержку американским предпринимателям в развивающихся странах с наиболее высоким уровнем дохода на душу населения. Схожие с ОПИС организации существуют в Великобритании (Департамент гарантии экспортных кредитов, сокр. ECGD), Франции (Французская страховая компания, сокр. COFACE), ФРГ (А/О «Гермес»), Японии (Отдел экспортного страхования Министерства внешней торговли и промышленности, сокр. EID/MITI). Страхованием политического риска занимаются и некоторые частные страховые общества («Ллойдс», «Америкэн интернэшнл групп», «Чабб»).

Сходная система страхования создается в России.

5. Ограничения для иностранных компаний

Хотя страны Запада придерживаются принципа национального режима в отношении иностранных инвесторов, это не означает, что там не существует никаких ограничений для иностранных предпринимателей по сравнению с национальными. Подобные ограничения действуют в любой из этих стран, хотя и наблюдается тенденция к смягчению и отмене многих из них.

Так, здесь по-разному подходят к вопросу о необходимости *предварительного разрешения* на осуществление прямых инвестиций на их территории. В ряде стран такое разрешение требуется только в некоторых случаях, преимущественно для вложений в отрасли, где присутствие иностранных компаний ограничивается. В других странах предварительное разрешение требуется и в иных случаях. И, наконец, существует группа стран, где во всех случаях необходимо предварительное разрешение, обычно за исключением небольших по размерам инвестиций.

Более того, в некоторых странах разрешение иногда требуется и в случае капиталовложений со стороны уже действующих в этих странах компаний под иностранным контролем, если они осуществляют крупные ежегодные капиталовложения, планируют осуществить новые проекты или же планируют капиталовложения в новые для них отрасли.

Установлены сроки (разные, но не более 3 месяцев), в течение которых на заявку иностранного инвестора должен быть дан ответ. Если ответ не поступил, разрешение вступает в силу автоматически. Подобные фиксированные сроки позволяют уменьшить вред от бюрократических проволочек при рассмотрении заявки.

Там, где требуется разрешение для осуществления иностранных прямых инвестиций, существуют национальные органы, контролирующие создание и деятельность компаний с иностранным участием. В одних странах это центральный банк и/или министерства торговли и промышленности, финансов, экономики и тому подобная центральная организация, которая помимо других функций занимается также контролем над компаниями с иностранным участием. В других странах этим занимаются органы, специально созданные для контроля за иностранными инвестициями.

Функции специальных органов могут быть довольно ограниченными, как, например, в Финляндии у Сопроводительной комиссии по иностранным капиталовложениям при Министерстве торговли и промышленности. Эта комиссия рассматривает только случаи, когда иностранцы претендуют на основной пакет акций создаваемой компании. Но, например, Институт внешней торговли Португалии наделен более широкими полномочиями: он помогает иностранным инвесторам информацией, обеспечивает им необходимые контакты и одновременно наблюдает за соблюдением Кодекса иностранных инвестиций, а также помогает в составлении, прохождении и согласовании заявок от иностранных инвесторов.

Помимо национальных органов в регулировании деятельности иностранных компаний принимают участие *региональные и местные власти*. В некоторых странах эти власти имеют большую самостоятельность в вопросах регламентирования иностранных инвестиций, поощряя или ограничивая их в зависимости от сложившейся в данном районе ситуации. Так, в США в некоторых штатах для компаний под иностранным контролем ограничен доступ к добыче полезных ископаемых, а в большинстве штатов есть ограничения на покупку иностранцами земли.

Во всех странах есть *отрасли, где ограничены или запрещены иностранные капиталовложения*. В разных

странах круг этих отраслей различен, но чаще это добывающая и военная промышленность, а также отрасли сферы услуг, особенно банковское и страховое дело, транспорт и связь. Некоторые из этих отраслей полностью закрыты для иностранных компаний. В других случаях им разрешен туда доступ только после получения предварительного разрешения. Иногда иностранным компаниям разрешается выступать в этих отраслях только в качестве младшего партнера национальных фирм, или же если есть соответствующее соглашение (или раздел в соглашении) между странами, или на каких-либо других условиях.

В большинстве развитых стран существуют также отрасли, где разрешено функционировать только национальным государственным или полугосударственным организациям и компаниям. Это преимущественно почта, телеграф, телефон, теле- и радиовещание, транспорт, энергетика, табачная и винно-водочная промышленность. В 80-х гг. количество подобных организаций и компаний имело тенденцию к сокращению в ходе политики приватизации, затронувшей многие государственные предприятия в ряде стран.

К ограничениям можно отнести и существующие в ряде отраслей некоторых стран требования *взаимности*, т. е. выдачи разрешений на иностранные инвестиции только в том случае, если в стране происхождения этих инвестиций разрешается аналогичная деятельность инвесторов из первой страны. Однако на практике эти требования применяются редко, являясь скорее потенциальным средством воздействия на иностранных партнеров. Так, ЕС сохраняет за собой право требовать взаимности от стран происхождения иностранных инвесторов, прежде чем разрешить им открывать компании в финансовой сфере и размещать свои ценные бумаги на биржах стран ЕС. Эта потенциальная мера нацелена главным образом против Японии.

В некоторых странах у правительств и местных органов власти есть *право запрещать переход национальных компаний под иностранный контроль*, если это противоречит интересам страны. В одних странах эти законы используются весьма редко, хотя они и были приняты уже в послевоенные годы (западногерманский Закон о внешних экономических связях — в 1961 г., британский

Закон о промышленности — в 1975 г., поправка Эксон-Флорио в США — в 1988 г.). В других странах подобные законы используются активно и иностранным инвесторам нужно получать разрешение властей, если они хотят приобрести в национальной компании долю выше установленной (15% капитала в фирмах Австралии, 40% — Финляндии и тому подобные ограничения также в Греции, Испании, Норвегии, Канаде, Португалии, Франции).

В условиях все большего распространения принципа национального режима по отношению к иностранным инвестициям во многих странах на практике часто используется законодательство о монополиях и конкуренции (антитрестовские законы и законы о недобросовестной конкуренции), распространяющееся на все местные фирмы, как национальные, так и иностранные. Обычно это законодательство запрещает поглощения, слияния, объединения компаний и соглашения между ними, которые существенно ограничивают конкуренцию и ведут к созданию монополий, а также запрещает контракты и тайные сговоры, ведущие к сдерживанию торговли, ее монополизации и ценовой дискриминации. На этих основаниях суд может поставить в вину компании «ненормальную» деловую практику, использование «нечестных» цен или других «нечестных» условий в торговле. Наиболее жестким является законодательство США. Близко к нему и законодательство Японии. В ЕС помимо национальных существуют общие для стран-участниц правила конкуренции. Функционирующие за рубежом смешанные общества с нашим участием до сих пор не подпадали под действие законов о монополиях и конкуренции, что связано прежде всего с их слабым участием в хозяйственной жизни стран Запада и их небольшими размерами.

Заметное воздействие на приток прямых инвестиций оказывает экспортно-импортное регулирование. Как известно, создание компаниями филиалов за рубежом — это один из способов преодоления протекционистских мер. Что касается филиалов торгового профиля, то протекционистские меры, в частности антидемпинговое законодательство, усложняют их работу. Это относится и к действующим на Западе компаниям с российским капиталом (подробнее см. ниже, I, 14).

Важное значение имеют неформальные ограничения

в отношении иностранных инвесторов. Среди них можно отметить многоступенчатость процедуры получения разрешения и многочисленность и подробность пунктов заявки на получение разрешения. В некоторых странах до сведения иностранного инвестора доводят, что ответ на его заявку будет благоприятным в случае, если в заявке он положительно ответит на такие пункты, как принятие в долю местных предпринимателей, использование местных ресурсов, развитие поставок на экспорт и высокий технологический уровень. К неформальным ограничениям можно отнести и бюрократизацию механизма регулирования последующей деятельности иностранных компаний в стране, кредитов и государственных заказов. Все это оказывается иногда более важным фактором для иностранных предпринимателей, чем незначительные официальные ограничения.

Примером могут быть государственные заказы. Официально лишь в немногих странах Запада отдается предпочтение компаниям с преобладанием национального капитала при осуществлении государственных закупок и заключении контрактов на осуществление общественных работ, да и то не всех их видов. Фактически ограничений во много раз больше, т. к. подавляющая часть этих ограничений не оформлена никакими административными постановлениями. Все это дало ОЭСР основание заключить, что государственные закупки и общественные работы являются, может быть, самой значительной сферой дискриминации фирм, принадлежащих иностранцам.

6. Основные организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности и их структура

Среди организационно-правовых форм особое место занимают товарищества — полное товарищество, командитное (смешанное) товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью, а также акционерные общества.

Иностранные инвесторы наиболее активно используют форму акционерного общества и товарищества с ограниченной ответственностью.

Полное товарищество, или товарищество с полной ответственностью (general partnership в США и Великобритании, offene Handelsgesellschaft в ФРГ, société en nom collectif во Франции), отличается от других видов торговых товариществ прежде всего тем, что в нем существует неограниченная и солидарная имущественная ответственность всех его участников по обязательствам товарищества (вплоть до личного имущества участников). В США, Великобритании и ФРГ полное товарищество не признается юридическим лицом, что на практике оборачивается налоговыми льготами. Форма полного товарищества используется преимущественно мелкими фирмами.

Коммандитное товарищество, или товарищество со смешанной ответственностью (limited partnership в США и Великобритании, Kommanditgesellschaft в ФРГ, société en commandité во Франции), объединяет две категории участников — полных товарищей, отвечающих неограниченно и солидарно по обязательствам товарищества, и коммандитистов, отвечающих перед кредиторами лишь в размере своего вклада и не имеющих прав на ведение дел товарищества. Является переходной формой от полного товарищества к акционерному обществу.

Товарищество с ограниченной ответственностью, или ограниченное товарищество (close corporation в США и private limited company в Великобритании близки к таким товариществам; Gesellschaft mit beschränkter Haftung в ФРГ, société à responsabilité limitée во Франции), сохраняет основные положения акционерного общества и одновременно имеет черты, особенно важные для мелких и средних предприятий; законы, регулирующие деятельность этих обществ, в большей степени диспозитивны, минимальный размер состоящего из паев (а не акций) уставного капитала намного ниже (во Франции — 20 тыс. франков, в Германии — 50 тыс. марок), значительно мягче требования в отношении публичной отчетности (например, в ФРГ отчеты ГмбХ не подлежат ни проверке со стороны ревизоров, ни публикации), необязательно наличие наблюдательного совета и представительства рабочих и служащих в наблюдательном совете. В западных странах число товариществ с ограниченной ответственностью значительно превышает число акционерных обществ.

Акционерное общество (corporation в США и company в Великобритании, Aktiengesellschaft в Германии, société anonyme во Франции) имеет акционерный (уставный) капитал, разбитый на части (акции), несет перед кредиторами исключительную ответственность в пределах принадлежащего ему имущества, признается юридическим лицом. Акции размещаются путем публичной подписки и/или путем распределения акций между учредителями, причем во многих странах определенная часть акций может быть размещена, но оплачена позже (часто до 75% акционерного капитала). Во Франции, например, в соответствии с законом о коммерческих предприятиях 1966 г., число учредителей (и число акционеров) акционерного общества не должно быть менее 7, акционерами могут быть и юридические лица, минимальный размер уставного капитала для объявляющих публичную подписку на акции обществ должен быть не менее 1,5 млн. фр., а для необъявляющих — 250 тыс. (последние называются закрытым акционерным обществом и близки к товариществу с ограниченной ответственностью).

В некоторых странах имеются такие организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности, в которых сочетаются разные вышеупомянутые формы. Есть и оригинальные формы.

Из форм, не относящихся к товариществам и акционерным обществам, иностранные инвесторы используют прежде всего такую форму, как *отделение иностранной компании*, которое не является юридическим лицом и не имеет собственного баланса (см. Введение). Главное достоинство этой формы заключается в том, что родительская компания может полностью контролировать всю деятельность отделения. Главный недостаток — невозможность привлечения местных предпринимателей (и их капиталов) в качестве партнеров, т. к. отделение на 100% должно принадлежать родительской компании. Форма отделения используется отечественными хозяйственными организациями за рубежом преимущественно в тех случаях, когда прочно обосновавшаяся в одной зарубежной стране фирма с нашим участием затем организует свои филиалы в других странах.

Так, в Великобритании отделения иностранных компаний платят налоги только на доходы от операций

внутри страны, а дочерние и ассоциированные компании подлежат обложению и по доходам от зарубежных источников (хотя на практике им в Великобритании засчитывают те налоги, которые они заплатили за рубежом на свои зарубежные доходы). Поэтому отделения имеют преимущества при организации своих операций за пределами Соединенного Королевства.

Распространена на Западе и такая организационно-правовая форма, как *траст* (трастовая компания). Учредитель (учредители) траста назначает какое-либо физическое или юридическое лицо доверительным собственником передаваемого в траст имущества и обязывает его передавать доход от использования этого имущества бенефициарам траста, т. е. указанным им третьим лицам. В частных трастах бенефициары поименованы, в публичных трастах бенефициарами могут быть все общество, какая-либо его часть или вообще указана просто цель расходования доходов траста (это характерно для таких видов траста, как благотворительные фонды и неприбыльные корпорации). Трасты пользуются налоговыми льготами во многих странах, особенно в налоговых гаванях и оффшорных центрах. Для управления своими делами траст нередко заключает управленческое соглашение со специализирующейся на подобных делах компанией или банком (в банках часто есть специальные трастовые подразделения) или же вообще создает для этого специальную компанию.

Если родительская компания учредила (купила) за рубежом несколько фирм, то перед ней встает вопрос: как организовать управление этой группой фирм? Существуют различные варианты схем управления. Один из них — создание специальной *холдинговой компании* (холдинга, холдинг-компании), которая владеет пакетами акций указанных фирм. Подобные холдинги не только осуществляют финансовый контроль над этими фирмами, но и базируются нередко в странах с льготным налогообложением, для того чтобы получать дополнительную прибыль от экономии на льготном обложении тех дивидендов, которые пересылают холдингу его дочерние фирмы, а он переводит их на льготных условиях учредителям. Для отечественных хозяйственных организаций, владеющих за рубежом несколькими фирмами, подобная схема представляется перспективной (см. выше, I, 2).

Перейдем к *структуре фирм*, в первую очередь в форме акционерных обществ, т. к. это наиболее распространенная организационно-правовая форма фирм с отечественным участием за рубежом.

В ряде стран законодательство предусматривает трехзвенную структуру органов акционерного общества: правление (административный совет, совет директоров), наблюдательный совет и общее собрание акционеров. В других странах для акционерных обществ обязательна двухзвенная структура: правление и общее собрание акционеров. Подобная структура типична и для товариществ с ограниченной ответственностью. В третьих странах акционерным обществам предоставляется право выбора между двумя вышеуказанными системами. Деятельность обществ проверяют ревизоры (в англоязычных странах — аудиторы, во франкоязычных — комиссары).

Высшим органом управления является общее собрание акционеров. При двухзвенной структуре общее собрание избирает правление, а при трехзвенной — наблюдательный совет, который назначает правление и контролирует его деятельность. Правление (административный совет, совет директоров) осуществляет управление делами общества и его представительство вовне.

Законы обычно устанавливают количественный состав правления (а иногда и максимальный), разрешают или запрещают юридическому лицу быть членом правления, часто определяют сроки, на которые выбирается правление. В некоторых странах существуют требования к составу правления фирм с иностранным участием. Так, в США большинство членов правления зарегистрированного в этой стране банка с иностранным участием должны быть американскими гражданами. В Швейцарии товарищество с ограниченной ответственностью должно иметь правление, в котором большинство мест должно принадлежать не просто швейцарским гражданам, а к тому же и живущим в Швейцарии (исключение составляют холдинговые фирмы).

Структура действующих в Западной Европе средних и крупных смешанных обществ с отечественным участием обычно такова: глава общества — генеральный директор, его заместителями являются коммерческий, технический и финансовый директора. К основным структурным подразделениям общества относятся коммерческий, техни-

ческий и рекламный отделы, финансовая служба. В состав финансовой службы обычно входят бухгалтерия с главным бухгалтером, кредитный отдел и другие подразделения.

7. Процедура создания и регистрации обществ

Порядок учреждения (приобретения) фирмы регулируется в развитых странах с рыночной экономикой гражданскими и торговыми кодексами, а также специальными законодательными актами. Помимо этого, в некоторых странах для создания фирмы с иностранным участием требуется еще и предварительное разрешение соответствующих национальных органов (см. I, 5), а для российского инвестора — также согласие российских ведомств (см. ниже).

Процесс создания фирмы за рубежом начинается с проведения ряда предварительных мероприятий. На этой стадии идет проработка технико-экономического обоснования целесообразности создания фирмы за рубежом (см. I, 2). Результаты этой проработки используются для принятия предварительного решения об учреждении (приобретении) общества за рубежом.

Если в создаваемой за рубежом фирме планируется участие нескольких партнеров (российских и зарубежных), то с ними обычно предварительно подписывается протокол (письмо) о намерениях, в котором определяются цели и предмет деятельности фирмы, а также обязательства сторон и согласование их деятельности по подготовке учредительных документов.

Затем обычно начинается подготовка учредительных документов и идет доработка технико-экономического обоснования. Как правило, пакет учредительных документов состоит из договора и проекта устава. Договор (о совместной деятельности по организации общества) подписывается учредителями. Договор регулирует права и обязанности только учредителей общества. Устав же (точнее, проект устава, т. к. сам устав будет приниматься на учредительном заседании) регулирует права и обязанности акционеров (пайщиков). В договоре должны быть четко оговорены условия предоставления обществу его участниками технологии и «ноу-хау» и т. п., т. к. их ценность может быть значительна.

По форме и содержанию устав должен соответствовать законодательству страны пребывания общества. В нем можно предусмотреть создание надежных рычагов влияния на данное общество российских партнеров не только с помощью владения ими большей частью уставного капитала, но и через меньшую долю путем формирования состава правления на паритетных началах вне зависимости от владения уставным капиталом, определения принимаемых на основе единогласия (или квалифицированным большинством правления и собрания акционеров) важнейших вопросов, закрепления в учредительных документах обязательности подписания всех финансовых и коммерческих документов представителями обеих сторон. Целесообразно оговаривать и механизмы передачи акций и определения их цены. Желательно установить и механизм урегулирования споров между участниками общества, причем если российские организаторы не имеют достаточного опыта рассмотрения споров в стране учреждения смешанного общества, то можно предусмотреть разрешение споров в арбитраже третьей страны, например арбитраж в соответствии с Регламентом Арбитражного института Стокгольмской торговой палаты (Швеция). Следует также использовать арбитражные оговорки, предусмотренные специальными соглашениями между торговыми палатами стран.

Значительное число действующих на Западе смешанных обществ с отечественным капиталом было создано при участии существовавших там ранее обществ. Так, в Великобритании в число учредителей общества «ТОЕ (Лондон)» вошли советско-английский Московский народный банк и советско-голландское общество «ЕВА. — ТОЕ (Нидерланды)», в учреждении общества «Разноимпорт трейдинг (Ю. К.)» принимало участие советско-английское общество «Разноимпорт (Ю. К.)», в создании АСЕТКО участвовал Московский народный банк, в число учредителей «Интурист Москоу» вошло смешанное общество АСПО, в число учредителей «Блекбалси» — смешанные общества «Софаг», «Гарант», АСПО, «Нафта (Ю. К.)», Московский народный банк. В свою очередь, участниками Московского народного банка, наиболее активно принимавшего участие в организации в Великобритании новых смешанных обществ, являются смешанный «Эйробанк» и смешанный «Ист-Вест юни-

банк», расположенные во Франции и Люксембурге.

Подобное участие объясняется не только наличием у ранее созданных обществ иностранной валюты и опыта, но и заинтересованностью их участников в расширении круга деятельности этих обществ. Этот мотив присутствует и при создании указанными обществами своих отделений и филиалов. Так, «Интурист Москоу» имеет филиал в Манчестере и отделение в Сиднее (Австралия), АСПО создало в Лондоне дочерние общества «Лайнз» и «Марион сервис», в Австралии — «Пэкедж холидейз», в Греции — «Хеллас». Такая проверенная временем практика расширения своего присутствия на зарубежных рынках заслуживает внимания со стороны новых участников внешнеэкономических связей.

После отработки учредительных документов и технико-экономического обоснования российскому инвестору в соответствии с п. 9 Указа Президента России от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» следует получить в России лицензию: «Установить, что осуществление инвестиций за рубежом, включая покупку ценных бумаг, юридическими лицами, зарегистрированными на территории РСФСР, и советскими гражданами производится по лицензиям в порядке, определенном Правительством РСФСР». Однако до сих пор такой порядок лицензирования не определен, и поэтому в России временно продолжает действовать разрешительный порядок, установленный Постановлением Совета Министров СССР от 18 мая 1989 г. № 412 «О развитии хозяйственной деятельности за рубежом» (см. Приложение I). По этому Постановлению государственному инвестору для создания зарубежного предприятия нужно получить согласие вышестоящего министерства или ведомства (если он входит в систему министерств или ведомств) и учесть рекомендации МВЭС и МИД, а частному инвестору — получить согласие МВЭС и учесть рекомендации МИД.

Для получения согласия (рекомендаций) МВЭС РФ российские учредители (участники) смешанного общества или их вышестоящая организация направляют в адрес министерства письмо с соответствующей просьбой и следующие документы:

— проекты учредительных документов на иностран-

ном и русском языках (согласованные с иностранными участниками смешанного общества, если таковые имеются);

— технико-экономическое обоснование целесообразности создания и деятельности данного смешанного общества;

— устав (частного инвестора), в котором оговорена возможность инвестирования за рубежом;

— письменное согласие вышестоящего по отношению к российскому участнику министерства или ведомства (такое согласие нужно, если российский учредитель — государственное предприятие, объединение или организация, входящие в систему министерств или ведомств);

— другие документы по усмотрению российских учредителей (письмо или протокол о намерениях, сведения об иностранном партнере и т. п.).

Кроме того, следует учитывать, что вывоз капитала из нашей страны в натурально-вещественной форме облагается экспортными пошлинами, а в денежной форме подпадает под правила регулирования валютных операций (валютного контроля). Одновременно надо отметить, что действующие в РФ правила валютного контроля обязывают отечественных инвесторов иметь валютные средства на счетах за рубежом только с разрешения Центрального банка РФ или Госбанка СССР (выданного Госбанком СССР до 8 декабря 1991 г.).

Затем в стране, где создается общество, осуществляются предусмотренные законодательством этой страны действия. В первую очередь это проведение учредительного заседания общества с утверждением на нем устава и выборы руководства и ревизоров, внесение уставного капитала, осуществление подписки на акции (хотя сами акции должны выпускаться после регистрации общества). Всем этим занимаются учредители общества.

В большинстве рассматриваемых стран нет ограничений для иностранцев, желающих стать учредителями. Устав должен быть составлен по принятой в стране форме и заверен судом или нотариусом.

Регистрация фирм является не только последней стадией процесса их создания, но и стадией окончательной проверки со стороны государственных органов, правильно ли создано общество. Во время этой проверки

особому анализу подвергаются фирмы с участием иностранного капитала. Это достаточно сложная процедура, и для ее упрощения и удешевления инвесторы иногда покупают бездействующую (так называемую «спящую») компанию, изменяя ее название, устав и капитал.

Заявка на регистрацию в Торговом регистре (реестре) подается по установленной форме, в которой обычно указываются, как, например, в Швеции:

- почтовые адреса, гражданство и место жительства учредителей общества (если учредитель — юридическое лицо, то данные о его компаньонах), членов правления, их заместителей, директора (президента) и его заместителей, ревизоров и их заместителей;

- обозначение фирменного названия, общая номинальная стоимость акций после подписки на них, а также сумма, погашенная паевым имуществом, и качество этого имущества;

- заверения о дееспособности упомянутых должностных лиц и компетентности ревизоров.

К заявке обычно требуется приложить следующие документы (в соответствии со шведским законодательством):

- оригиналы и копии устава и договора, подписных листов на акции;

- копию протокола учредительного заседания;

- копию протокола о выборе членов правления и их заместителей, ревизоров и их заместителей;

- копию протокола заседания правления о назначении директора (президента) и его заместителей;

- заверенные образцы подписей всех членов правления и должностных лиц;

- справку банковского учреждения о сумме, внесенной на отдельный счет;

- справку ревизора о том, что паевое имущество передано обществу, стоимость его не превышает действительной стоимости и оно используется или будет использоваться для целей общества;

- разрешение правительства, в случае, если кто-либо из учредителей, членов правления, ревизоров не является гражданином Швеции.

В ходе регистрации осуществляется проверка этих данных, в т. ч. и с помощью запросов регистрируемой фирме. Срок регистрации ограничен 1—3 месяцами. За

регистрацию взимается сбор, и только после этого фирма заносится в Торговый регистр (реестр).

И, наконец, созданное за рубежом смешанное общество регистрируется российскими участниками также в Государственном реестре предприятий, создаваемых за рубежом с участием российских учредителей. Реестр ведется Российским агентством международного сотрудничества и развития.

8. Финансирование иностранных компаний.

Валютные ограничения

Ситуация, когда компании с иностранным участием финансируются в основном за счет притока средств из страны происхождения, характерна для периода активного создания сети зарубежных филиалов компаниями той или иной страны. Об этом, например, говорит опыт зарубежных филиалов американских компаний. Еще во второй половине 50-х гг. они финансировали свои капиталовложения на 51% за счет получения займов и других средств из-за рубежа от родительских компаний, на 40% — за счет использования собственных амортизационных средств и реинвестирования прибыли и на 9% — путем мобилизации ресурсов на местных рынках ссудного капитала. Спустя четверть века зарубежные филиалы американских фирм за счет средств от родительских компаний финансировали только 8% своих капиталовложений, за счет реинвестирования прибыли — уже 62%, а путем использования местных рынков ссудного капитала — 30% расходов, в основном через выпуск облигаций и кредиты у местных банков.

Подобному переключению с одних источников финансирования на другие способствовали не только укрепление позиций многих зарубежных филиалов на местных рынках и расширение здесь операций банков страны их происхождения, но и рост возможностей местных рынков ссудного капитала на Западе.

В большинстве развитых стран с рыночной экономикой для компаний с иностранным участием нет препятствий для размещения своих ценных бумаг на местных рынках, они могут наравне с местными компаниями брать кредиты на месте. Однако в ряде стран подобные ограничения существуют, что является одной из

причин активного развития в последние три десятилетия евра валютного рынка, ставшего важным каналом финансирования иностранных инвестиций, особенно для ТНК.

Потенциально важное значение для расширения в странах Запада сети смешанных обществ с участием отечественных хозяйственных организаций (точнее, для создания новых подобных обществ) может иметь и другое обстоятельство: в большинстве указанных стран нерезиденты (т. е. зарубежные хозяйственные лица) приравниваются к резидентам (т. е. местным хозяйственным лицам) при использовании средств местных рынков ссудного капитала, а если и есть в этом случае ограничения, то обычно они сводятся к получению для нерезидентов разрешения властей на подобное использование местных рынков. Во многих случаях учредители новых обществ являются нерезидентами страны, в которой организуется общество, и поэтому для них потенциально важна возможность мобилизовать на месте первоначальные средства для учреждения общества.

Постановление Совета Министров СССР от 18 мая 1989 г. № 412 предоставляло отечественным хозяйственным организациям право при финансировании создания и деятельности зарубежных предприятий использовать заемные средства иностранных банков, включая отечественные банки за границей (правда, только после получения на это лицензии).

За рубежом действуют пять банков с участием отечественного капитала. Они предоставляют кредиты многим компаниям с участием отечественного капитала, в т. ч. так называемые косвенные кредиты, т. е. от лица их родительских компаний. В этом случае материнская компания берет ссуду у банка или просто снимает деньги со своего счета в банке для предоставления их своей дочерней компании за рубежом.

Кредиты выдаются российскими заграничными банками в трех основных формах:

- в форме финансовых кредитов для создания и развития материально-технической базы нашего СО;
- в форме кредита под остатки товаров, находящихся на консигнации в СО;
- в форме кредита под расчеты за товары, проданные смешанному обществу на условиях рассрочки платежа.

Таким образом, смешанное общество может получать кредиты и от своей родительской компании (компания-учредителя, компания-пайщика), и от банка (отечественного, зарубежного).

От местных банков наши смешанные общества получают обычно чековый кредит, кредит под дисконтирование векселей (тратт) и долгосрочный денежный кредит. Правда, в ряде стран существуют ограничения для иностранных компаний на получение местного кредита. Так, в Испании среднесрочный и долгосрочный кредиты без ограничений может получить только компания, в которой доля иностранного капитала не превышает 25%. Если у нее этот показатель выше, то размер кредита ограничивается суммой, равной половине оплаченного капитала этой компании.

Наряду с займами другим источником заимствований на местных рынках ссудного капитала могут быть выпуск и размещение смешанными обществами акций, облигаций и других ценных бумаг. Однако при этом следует учитывать, что держатели ценных бумаг предпочитают покупать бумаги или известных фирм, или весьма перспективных с точки зрения получения прибыли. Большинство же действующих на Западе фирм с нашим участием не отвечают этим характеристикам (особенно общества машинно-технического профиля), что может затруднить размещение их ценных бумаг.

По мере упрочения финансового положения вновь созданной компании все большее значение для нее приобретают такие источники финансирования, как нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления. Последние имеют вид скидки с валового дохода и позволяют исчислять собственную величину разными методами, в т. ч. методом ускоренной амортизации. В издержки разрешается включать и вычеты на различные резервы и фонды: на сомнительных должников, на будущие убытки, на обесценение запасов.

Одновременно во многих развитых странах с рыночной экономикой продолжают сохраняться валютные ограничения, т. е. система ограничений на операции с иностранной и национальной валютой в рамках платежного баланса. Обычно эти ограничения охватывают ввоз и вывоз капитала (включая репатриацию ранее ввезенных капиталов), вывоз доходов, другие переводы и

платежи за границу. Как правило, валютные ограничения осуществляются центральным банком страны. В результате в стране с валютными ограничениями иностранный предприниматель (как, впрочем, и национальный) часто не может получить из-за рубежа заем для своего предприятия в этой стране (даже если этот заем предоставляет ему родительская компания), не всегда может свободно вывезти обратно свой капитал, иногда ограничен в вывозе доходов, подчас сталкивается с ограничениями в платежах за границу при расчете за купленные там лицензии, «ноу-хау», услуги и т. д. Во многих ведущих западных странах валютных ограничений нет. Остатки их сняты и в отношениях между странами — членами ЕС.

9. Налогообложение

В подавляющем большинстве случаев компании с иностранным участием инкорпорируются в стране пребывания (см. I, 7). Поэтому они рассматриваются местным законодательством как резиденты страны пребывания и с них взимаются те же налоги, что и с национальных компаний. Что касается отделений иностранных компаний, то в некоторых (очень немногих) странах они платят отдельные налоги по более высокой ставке. Местными налогами облагаются и служащие компаний с иностранным участием.

Какие налоги обычно платят на Западе физические и юридические лица? ОЭСР следующим образом классифицирует их по группам:

а) налоги на доходы в целом, а также на прибыль и на доходы от прироста стоимости имущества (в т. ч. налог на прирост капитала);

б) взносы на социальное обеспечение и налоги на фонд зарплаты и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы);

в) поимущественные налоги, в том числе налоги на недвижимость, собственность, земельную собственность, наследство и дарения, финансовые сделки и другие непериодические поимущественные налоги;

г) налоги на товары и услуги;

д) прочие налоги.

Основную часть налогов с компаний (по величине взимаемой суммы) составляет первая группа налогов. Прежде всего это налог на прибыль корпораций (корпоративный налог), составляющий обычно основную часть налоговых выплат компаний. Обложению налогом на прибыль подлежит чистая прибыль фирмы (валовая выручка за вычетом всех расходов и убытков). Существуют различия между странами при налогообложении той части чистой прибыли, которая подлежит распределению между акционерами (пайщиками) в виде дивидендов и затем подпадает под действие подоходного налога с физических лиц, в результате чего одна и та же сумма может дважды облагаться налогом — вначале корпоративным налогом как часть прибыли фирмы, а затем личным подоходным налогом как распределяемая прибыль, которая составляет доход акционеров, получающих от фирмы эту сумму в качестве дивидендов на свои акции. В зависимости от подхода к этому двойному налогообложению распределяемой прибыли можно сгруппировать национальные системы взимания налога на прибыль корпораций в следующие системы:

— вышеупомянутая классическая система, при которой распределяемая часть прибыли облагается налогом на прибыль корпораций, а затем личным подоходным налогом (Бельгия, Люксембург, Нидерланды, США, Швеция, Швейцария);

— система снижения налогообложения на уровне компании, при которой распределяемая прибыль облагается по более низкой ставке корпорационного налога (Австрия, ФРГ, Португалия, Япония) или же она частично освобождается от обложения (Исландия, Испания, Финляндия);

— система снижения налогообложения на уровне акционеров, при которой либо акционеры частично освобождаются от уплаты подоходного налога на получаемые ими дивиденды независимо от того, удержан ли корпорационный налог с распределяемой прибыли (Австрия, Дания, Канада, Япония), либо налог, уплаченный компанией с распределяемой прибыли, частично засчитывается при налогообложении акционеров, т. е. действует так называемый налоговый кредит, или импутационная система (Великобритания, Ирландия, Франция);

— система полного освобождения распределяемой прибыли от корпоративного налога на уровне фирмы (Греция, Норвегия) или акционеров (Австралия, Италия, Новая Зеландия, Финляндия).

Распространен на Западе и такой вид налогов на доходы от прироста стоимости имущества, как налог на прирост капитала (например, на прибыль от продажи имущества, включая ценные бумаги).

Все большее распространение получает такой вид налогов на товары и услуги, как налог на добавленную стоимость. Он действует во всех странах ОЭСР (кроме Австралии, США, Швеции). Налог на добавленную стоимость взимается с фирм — продавцов товаров и услуг в размере от 5 до 38% стоимости их товара и распространяется на наиболее ходовые товары и услуги.

Обычно в стране применяется основная (стандартная) ставка этого налога (в странах ЕС, например, она колеблется вокруг 15%), а также повышенная или пониженная. Кроме того, с отдельных товаров и услуг этот налог не взимается. Выплачивая этот налог, поставщики включают его величину в конечную цену своего товара, перелагая его тем самым на покупателей. Промежуточные покупатели получают от государства сумму этого налога обратно, предъявляя счета на покупку, в которых обычно указывается величина включенного в цену налога на добавленную стоимость. В результате государство имеет данные о хозяйственном обороте страны плюс получает в бюджет большие оборотные средства, хотя и на короткий срок.

Взносы на социальное обеспечение представляют собой выплаты, которые осуществляются частично самими работающими, частично их работодателями. Они направляются в различные фонды: по безработице, пенсионный и т. д. Государство также принимает участие в финансировании этих фондов. Налоги на фонд зарплаты и рабочую силу выплачиваются только работодателями.

Во всех странах налоги взимаются не только центральным правительством, но и местными властями. Так, в Италии компании уплачивают местный подоходный налог в размере 16,2% от прибыли и налог на прибыль корпораций в размере 36% от суммы прибыли, оставшейся после уплаты местного подоходного налога. Наи-

более высоки местные налоги в Скандинавских странах.

Отечественным инвесторам при проработке вопроса об учреждении (покупке) фирмы за рубежом следует обращать особое внимание на налоговое законодательство зарубежных стран, привлекая к проработке этого вопроса торгпредства и по возможности также и опытных местных специалистов.

Величина налоговой суммы зависит прежде всего от размеров прибыли компании. В 80-х гг. на Западе шло снижение ставок налогов. Оно затронуло большинство стран этой группы. В результате если в целом по ОЭСР фирмы выплачивали в 1986 году в счет налогов 46 % своей прибыли, то в 1990 году — 36 %. Снижались базовые ставки налогообложения, и увеличивались различные налоговые льготы.

На практике у большинства компаний на выплату налогов уходит меньшая доля прибыли, чем указано в табл. 3. Во-первых, компании могут легально уменьшать размер подлежащей налогообложению суммы за счет увеличения отчислений в не облагаемые налогом фонды (амортизационный, пенсионный и др.). Во-вторых, используются различные налоговые льготы (в депрессивных районах, для экспортеров и т. п. — подробнее см. I, 10). В-третьих, во многих странах компании с небольшим оборотом облагаются более низким налогом (например, в Великобритании компании с прибылью менее 750 тыс. ф. ст. облагаются налогом не в 35 %, а в размере от 25 до 35 %). В-четвертых, в ряде стран налог на прибыль корпораций может выплачиваться не только отдельной фирмой, но и ее материнской компанией (если фирма входит в группу компаний), что на практике позволяет снизить налоговую базу компаний группы. В-пятых, почти везде действует система покрытия убытков компании за счет ее прибылей нескольких предшествующих лет (carry back) или за счет ее будущих прибылей (carry forward). В первом случае разрешается вычитать из ранее полученной прибыли потери текущего года (так называемый перенос убытков назад), в результате чего выплаченная ранее фирмой сумма налогов оказывается чрезмерно высокой, и это превышение компенсируется за счет снижения будущих налогов. Во втором случае (перенос убытков вперед) убытки текущего года вычитаются из будущей прибыли. Например, в Нидерлан-

Таблица 3

Базовые ставки налогообложения акционерных компаний в 1989 г.
(в % от налогооблагаемой прибыли до ее распределения)

Страна	Доля прибыли, идущая на уплату налогов	В том числе	
		зависящая от размеров прибыли	не зависящая от размеров прибыли
ФРГ	70,8	55,4	15,4
Япония	64,1	50,1	14,0
Франция	60,9	28,4	32,5
Швеция	58,0	52,0	6,0
Дания	50,0	50,0	—
Австрия	49,6	33,1	16,5
Греция	49,0	49,0	—
Ирландия	47,0	47,0	—
Италия	46,4	46,4	—
США	45,3	45,3	—
Канада	44,4	39,4	5,0
Бельгия	43,0	43,0	—
Португалия	42,8	42,8	—
Швейцария	36,4	32,0	4,4
Нидерланды	35,0	35,0	—
Испания	35,0	35,0	—
Великобритания	35,0	35,0	—
Кипр	42,5	(для оффшорных компаний — от 0 до 4,25% от внешних доходов)	
Монако	35,0	(для финансовых и банковских операций — 17,6%)	
Гибралтар	35,0	(для оффшорных компаний — 250—1000 ф. ст. в год)	
Мальта	32,5	(для оффшорных компаний — 0—5%)	
О-в Мэн	20,0	(для оффшорных компаний — 275—485 ф. ст. в год)	
Нормандские о-ва	20,0	(для оффшорных компаний — 600 ф. ст. в год)	
Лихтенштейн	15,0	(для оффшорных компаний — 0,05—0,1% от капитала в год)	

Источники: International Tax Summaries.— N. Y., 1990; Business International.

дах разрешается перенос убытков назад на 3 года и перенос убытков вперед на 8 лет. В результате средний уровень налогообложения компаний намного ниже базов-

вого (т. е. максимального). Например, в ФРГ он составлял в 1989 году около 50%.

Наряду с тенденцией к уменьшению налогообложения в развитых странах с рыночной экономикой действует тенденция к сближению (гармонизации) их налоговых систем. Наиболее активно она наблюдается в ЕС, где намечается создание в перспективе общих ставок налогообложения компаний, устранено двойное налогообложение прибыли компаний из одних стран ЕС, получающих доходы также в других странах ЕС (теперь прибыли, переводимые дочерней компанией материнской, либо не облагаются налогом в стране пребывания дочерней компании, либо засчитываются при налогообложении материнской компании), достигнуто соглашение о введении единой основной ставки налога на добавленную стоимость в размере 15% и о введении единых минимальных размеров акцизных сборов. Здесь уже гармонизированы национальные налоги на выпуск займов (1—2%) и отменены сборы с выпуска ценных бумаг.

С 17 странами Запада СССР заключил соглашения об избежании (устранении) двойного налогообложения, доходов и имущества, согласно которым смешанные общества в этих странах освобождались или платили по уменьшенной ставке так называемые налоги, удерживаемые у источника с переводимых или выплачиваемых доходов, т. е. налоги на перевод в СССР процентов, дивидендов и роялти (преимущественно это доходы с авторских прав и лицензий), а также получали некоторые другие налоговые льготы, например не платили налог, когда один из отечественных участников смешанного общества продавал свой пай в этом обществе (обычно другой отечественной хозяйственной организации или предприятию).

Представление о содержании подобных соглашений может дать Соглашение между Правительством Союза Советских Социалистических Республик и Правительством Королевства Бельгии об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, вступившее в силу с 1 января 1991 г. (см. Приложение III). В ст. 1—5 дается определение: лицам (физическим и юридическим) с постоянным местопребыванием в одном из договаривающихся государств, а также другим понятиям, в т. ч. термину «постоянное представительство»; налогам, к ко-

Таблица 4

Ставки налогов с процентов, дивидендов, авторских прав и лицензий, зафиксированные в соглашениях СССР и стран Запада*

(в %)

Страна и дата вступления соглашения в силу	Ставки налогов		
	с процентов	с дивидендов	с авторских прав и лицензий
Австрия (1.10.82)	осв. (20)	осв. (20)	осв. (20)
Бельгия (1.01.91)	15	15	осв.
Великобритания (30.01.86)	осв. (30)	осв. (0)	осв. (30)
Дания (28.09.87)	осв. (—)	15 (30)	осв. (—)
Испания (7.08.86)	осв. (18)	15 (18)	осв. или 10 (20)
Италия (30.06.89)	осв. (15)	15 (32,4)	осв. (21)
Канада (2.10.86)	15 (25)	15 (25)	осв. или 10 (25)
Кипр (26.08.83)	0	0	0
Нидерланды (27.09.87)	осв. (0)	15 (25)	осв. (0)
Норвегия (29.03.87)	осв. (—)	15 (25)	осв. (0)
США (28.01.76)	осв. (30)	15 (30)	осв. (30)
ФРГ (15.06.83)	осв. или 5 (25)	15 (25)	осв. (25)
Франция (28.03.87)	10 (45)	15 (25)	осв. (33)
Финляндия (18.06.88)	осв. (30)	осв. (25)	осв. (30)
Швейцария (14.03.88)	15 (35)	15 (35)	осв. (0)
Швеция (3.12.82)	осв. (0)	15 (30)	осв. (52)
Япония (27.11.86)	10 (20)	15 (20)	осв. или 10 (20)

* В скобках — размер налогов при отсутствии соглашения об избежании (устранении) двойного налогообложения; «осв.» означает освобождение от налога при переводе данного вида прибыли.

торым применяется соглашение, и территориальной сфере его действия. Ст. 6—18 подробно определяют виды доходов, охватываемых этим соглашением, и в каком из договаривающихся государств они облагаются налогом: доходы от деятельности иной, чем работа по найму; доходы от транспортных перевозок; проценты; дивиденды; доходы от авторских прав и лицензий, доходы от недвижимого имущества и от отчуждения движимого

имущества; зарплата, подобные вознаграждения и стипендии; доходы артистов и спортсменов; доходы от государственной службы, пенсии и другие доходы. В ст. 19 определяется порядок устранения двойного налогообложения, а в ст. 20 даются взаимные обязательства недопущения налоговой дискриминации. В ст. 21—25 описывается порядок достижения соглашения по спорным вопросам налогообложения; обмена информацией по изменениям в налоговых законодательствах; применения соглашения, вступления в силу и прекращения его действия.

Как видно из табл. 4, соглашения об избежании (устранении) двойного налогообложения дают ощутимые выгоды отечественным участникам смешанных обществ. Вот, например, что получили действующие в ФРГ смешанные общества с нашим участием после вступления в силу с 15 июня 1983 г. Соглашения СССР и ФРГ об избежании двойного налогообложения доходов и имущества. Во-первых, они перестали облагаться налогом на оборотный капитал в случае продажи нашим участником общества своего пая за пределами ФРГ. Во-вторых, налог на переводимые дивиденды уменьшился с 25 до максимум 15%. В-третьих, уменьшился с 25 до 5% или в некоторых случаях вообще не взимается налог на перевод процентов. В-четвертых, они освобождаются от уплаты 25-процентного налога на переводимые доходы от авторских прав и лицензий (подробнее см. Приложение III — аналогичное соглашение с Бельгией).

Российская Федерация и упомянутые выше страны придерживаются соглашений об избежании (устранении) двойного налогообложения доходов и имущества, заключенных ранее между этими странами и СССР. В ноте МИД РФ от 13 января 1992 г., направленной всем иностранным посольствам, было заявлено, что все права и обязанности по соглашениям, заключенным от имени Советского Союза, Россия берет на себя.

10. Инвестиционные льготы

Кроме оффшорных центров и налоговых гаваней, на Западе почти нет специальных льгот для иностранных инвесторов. Поэтому компании с иностранным участием используют инвестиционные льготы, предоставляе-

мые властями принимающих стран для всех действующих на их территории компаний. Подобные льготы — один из важных моментов для иностранных предпринимателей в ходе принятия решения об организации или расширении зарубежных филиалов. Ведь во многих случаях размеры льгот весьма велики. Так, в середине 80-х гг. в ЕС только государственная помощь обрабатывающей промышленности (не говоря о помощи добывающей промышленности, транспорту, сельскому хозяйству, которая намного выше, и т. д.) ежегодно превышала 100 млрд. ЭКЮ. На эту помощь Люксембург тратил ежегодно 6% своего ВВП, Италия — 5,7, Ирландия — 5,3, Бельгия — 4,1, Франция — 2,7, ФРГ — 2,5, Греция — 2,5, Великобритания — 1,8, Нидерланды — 1,5, Дания — 1,3%.

Основная масса льгот, которыми могут воспользоваться иностранные предприниматели, — это льготы в контексте общенациональной политики государственного стимулирования экономики. Они обычно распространяются на все действующие в стране компании, как национальные, так и иностранные. Например, с 1977 по 1982 г. не облагалась налогом вся прибыль советско-бельгийского общества ЕВА — ТОЕ, поскольку в соответствии с местным законодательством она шла на погашение убытков прошлых лет (общество основано в 1973 г.).

Льготы предоставляются для стимулирования регионального развития (особенно для отстающих районов, для так называемых депрессивных зон, в которых стагнируют традиционные для них отрасли, и т. п.), проведения в масштабах страны ряда отраслевых программ, развития научно-исследовательских работ, увеличения занятости населения, развития экспортных производств и т. д.

Многочисленные льготы предоставляются среднему и особенно мелкому бизнесу. Так, в ЕС к средним компаниям относят те, у которых не превышены два из следующих показателей: общая балансовая стоимость активов — 6,2 млн. ЭКЮ, чистый доход — 12,8 млн. ЭКЮ, среднее число занятых в течение финансового года — 250 человек. Для мелких компаний указанные показатели составляют, соответственно, 1,55 млн. ЭКЮ, 3,2 млн. ЭКЮ и 50 человек.

Перечислим основные формы льгот:

— прямые субсидии (обычно для капиталовложений

в здания, машины и оборудование, а также на проведение исследовательских работ, в т. ч. по изучению рынков);

- займы на льготных условиях (обычно под низкий процент и под государственную гарантию);

- ускоренная амортизация, позволяющая переводить значительную часть прибыли в необлагаемый налогами амортизационный фонд;

- повышенные нормативы отчисления части прибыли в необлагаемые налогом инвестиционные и другие резервы;

- льготные ставки налогообложения;

- скидки на обесценение товарных запасов, позволяющие снижать выплаты в счет налогов на оборотный капитал;

- налоговые кредиты (т. е. вычеты из причитающегося налога в виде кредита для уже уплаченных за рубежом налогов) и инвестиционные кредиты, позволяющие финансировать часть инвестиций за счет снижения суммы налога, и др.;

- отсрочки уплаты налогов и полное освобождение от налогов;

- льготные тарифы на услуги государственных предприятий;

- оплата расходов на обучение и переобучение местного персонала;

- содействие в покупке земельных участков;

- создание за государственный счет необходимой инфраструктуры для строящегося предприятия;

- упрощение формальностей, необходимых для создания предприятий;

- бесплатное предоставление различной информации и консультаций;

- создание свободных экономических зон (их насчитывается несколько сотен, в основном в США), базирующихся на отмене таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров.

Предприниматели получают льготы не только от центральных органов, но во все большем количестве от местных (штатов, префектур и т. п.). Одновременно в ЕС льготы предоставляются и по линии многонациональных органов, например от Европейского фонда регионального развития.

Обычно всеми вышеуказанными льготами на Западе пользуются и действующие там компании с иностранным участием. Однако есть исключения, особенно в добывающей промышленности, туризме, производстве фильмов и особенно при осуществлении государственных закупок и заключении государственных контрактов.

В целом действующие на Западе фирмы с участием российского капитала весьма слабо используют существующие там инвестиционные льготы. Правда, основную массу инвестиционных льгот получают компании обрабатывающей промышленности, действующие в наиболее передовых отраслях, в отраслях с ярко выраженной экспортной направленностью или размещающие свои производства в отсталых (депрессивных) районах. Действующие в настоящее время на Западе общества с российским капиталом с их отраслевой направленностью, а также общества, разместившиеся в районах с повышенной деловой активностью, не могут рассчитывать на получение новых льгот. Однако будущие общества (или филиалы уже созданных), нацеленные, как представляется, во многом на деятельность в сфере материального производства, должны еще при подготовке технико-экономического обоснования учитывать большие возможности получения различных инвестиционных льгот на Западе. Что касается смешанных обществ в области торговли и транспорта, то для них особый интерес представляют свободные торговые зоны (основной вид свободных экономических зон).

11. Налоговые гавани и оффшорные центры

В некоторых странах и территориях существуют льготы, которыми пользуются преимущественно предприниматели из-за рубежа. В основном это льготы, действующие в так называемых налоговых гаванях и оффшорных центрах, в которых проводится политика привлечения иностранных инвестиций путем предоставления им широких налоговых и других льгот. В налоговых гаванях подобные льготы обычно предоставляются всем иностранным (нередко и всем национальным) компаниям, в оффшорных центрах — тем иностранным компаниям, которые осуществляют операции с нерезиден-

тами (так называемым оффшорным компаниям). Однако во многих случаях различия между этими гаванями и центрами провести уже невозможно.

К подобным местам на Западе можно отнести Кипр, Лихтенштейн, Мальту, Монако и британские владения в Европе — Нормандские о-ва, о-в Мэн, Гибралтар. Элементы налоговой гавани прослеживаются в Люксембурге, Швейцарии, Ирландии, Греции. Льготный режим для некоторых видов международных финансовых операций действует в Австралии, Австрии, Бельгии, Великобритании, Ирландии, Нидерландах, США.

Примером могут быть Нормандские о-ва, расположенные в Ла-Манше. Они издавна имеют особый политический статус: формально не входят в Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, а управляются британским правительством. На трех из этой группы островов (Гернси и Олдерни, а также Джерси) действуют существенные льготы для инвесторов. Кроме низкого подоходного налога (в размере 20%) других налогов для резидентов на островах нет. Иностранные компании, зарегистрированные, но не занимающиеся хозяйственной деятельностью на этих островах (и поэтому не являющиеся резидентами Нормандских о-вов), платят еще меньше: только ежегодный сбор в размере 500 ф. ст. плюс 100 ф. ст. ежегодного сбора на финансовую отчетность.

Помимо низких налогов такие гавани и центры предоставляют инвесторам и другие существенные льготы. Например, это дешевизна и простота процедуры регистрации (за несколько дней), отсутствие валютных ограничений, простота финансовой отчетности, охрана тайны личности владельца компании (раскрытие имен владельцев возможно только в случае расследования уголовного преступления, однако большинство этих гаваней и центров и Швейцария не относят к уголовным преступлениям нарушения налогового и таможенного законодательства).

Простота и дешевизна регистрации (она обходится в 1—2 тыс. долл.), возможность воспользоваться сравнительно недорогими услугами местных секретарских и финансовых фирм, специализирующихся на управлении оффшорными компаниями, делают эти компании распространенным вариантом для осуществления коммер-

ческих, финансовых, страховых, фрахтовых и управленческих функций. В результате в мире насчитывается несколько сотен тысяч иностранных фирм, зарегистрированных в налоговых гаванях и оффшорных центрах. Многие из них обладают солидными активами. Так, только американские прямые инвестиции в подобных точках земного шара составляют несколько десятков миллиардов долларов.

Для этих гаваней и центров характерен свой набор форм хозяйственной деятельности, вызванный тем, что иностранные инвесторы открывают здесь фирмы не столько для добычи сырья и производства товаров, сколько для коммерческой, финансовой, управленческой, страховой деятельности и для управления судоходными компаниями.

Холдинговые компании создаются с целью контролировать другие торговые и производственные компании через владение их акциями, финансировать их и аккумулировать их проценты, дивиденды и роялти. Выгодность размещения холдинговой компании в налоговой гавани или оффшорном центре состоит в том, что учредители холдинга избегают высокого налогообложения в своей стране через перевод своих активов в налоговую гавань, используя последнюю как «перевалочный пункт» для последующего перевода активов в другие страны (через займы и т. д.). Наибольшее количество подобных холдингов размещено в Лихтенштейне (около 20 тыс.), Швейцарии (примерно 10 тыс.) и Люксембурге (около 2 тыс.). Есть некоторые льготы для холдингов и в Нидерландах — здесь не облагаются налогом дивиденды, получаемые местной компанией от участия в капитале других компаний.

Инвестиционные компании создаются в оффшорных центрах и налоговых гаванях обычно в виде фондов, активы которых состоят из ценных бумаг, другой собственности и наличности. На основе этих активов они могут выпускать и собственные акции. Инвестиционные компании в форме фондов обычно управляются специально созданными для этого на месте дочерними компаниями (учредителями этих компаний являются учредители фондов). Статус фонда требует наличия доверенного лица (им может быть и местный банк) и финансового советника (обычно это брокерская фирма

или коммерческий банк из какого-либо крупного международного финансового центра).

Выгодность создания инвестиционных компаний в центрах состоит прежде всего в том, что в большинстве этих точек нет налога на доходы от прироста капитала, который снижает доходность финансовых операций. Наилучшими местами для инвестиционных компаний в виде фондов считаются Нормандские о-ва и о-в Мэн, в определенной мере — Люксембург. Создаются они обычно профессиональными финансовыми организациями и отдельными лицами (банками, брокерами, трастовыми группами).

Банки учреждаются в оффшорных и налоговых гаванях прежде всего для осуществления операций на рынке евровалют. Поэтому основная масса подобных банков зарегистрирована в главных центрах евровалютного рынка — Люксембурге (центр выпуска еврооблигаций, здесь отсутствуют требования к банковским резервам и действует либеральное законодательство в отношении холдинговых компаний, что позволяет эффективно сочетать деятельность банков с деятельностью холдингов), Швейцарии (отсутствует валютный контроль, нет гербового сбора), а также в Лондоне и Нью-Йорке с их специальными льготами для оффшорных банков. Подобные льготы в последние годы стала предоставлять и Ирландия.

Деятельность оффшорных банков в крупных финансовых центрах в значительной степени контролируется властями этих стран. Для осуществления контроля над деятельностью таких банков в малых странах и территориях в Лондоне действует Offshore Group of Banking Supervisors, которая охватывает 15 оффшорных центров, в т. ч. Гибралтар, Кипр, о-в Мэн, Нормандские о-ва. В результате уровень секретности операций и вкладов оффшорных банков снижается.

Страховые компании в указанных странах и территориях открываются преимущественно группами компаний для своих собственных нужд. В мире насчитывалось около полутора тысяч таких компаний, преимущественно на Бермудских о-вах.

Судоходные компании создаются здесь для использования «удобного флага». Особенно много таких компаний в Либерии и Панаме, а из европейских стран — в Сан-Марино и на Кипре.

Компании обрабатывающей промышленности учреждаются в тех странах и территориях, где действуют свободные зоны. Наибольшее количество таких компаний — в свободной зоне Шеннона (Ирландия), где их насчитывается свыше 300.

В последние годы оффшорные центры и налоговые гавани активно осваиваются российскими инвесторами. Это связано с тем, что либерализация внешнеполитических связей России вывела на внешний рынок тысячи новых участников, многие из которых занимаются операциями в сфере услуг, в силу чего для них целесообразно создавать за рубежом оффшорные дочерние компании. Этот процесс стимулируется также желанием многих российских резидентов «уйти» от высокого налогообложения на родине и нестабильности рубля. В ряде случаев преследуется цель «отмыть» незаконно заработанные средства. К тому же в условиях отсутствия в России соответствующего законодательства создать за рубежом оффшорную компанию несложно, тем более что в стране есть фирмы, специализирующиеся на этом.

12. Особенности трудового законодательства

Регулирование трудовых вопросов в развитых странах с рыночной экономикой осуществляется по отношению ко всем зарегистрированным на их территории компаниям, безотносительно от того, являются ли они национальными или иностранными. Трудовое право в этих странах не делает между ними различий. Здесь к источникам правового регулирования труда относят:

- различные законы, в т. ч. основные законы — конституции (трудовые права граждан закреплены в конституциях тринадцати стран Запада);

- коллективные договоры, которые распространяются преимущественно на крупные и средние предприятия. При этом в США, Канаде и Японии они заключаются в основном на уровне предприятий, а в Западной Европе — на уровне отраслей, хотя и здесь расширяется практика одновременного заключения договоров и на уровне предприятий;

- судебно-арбитражные решения, которые не только регулируют трудовые конфликты, но и устанавливают

основные условия труда для отдельных категорий работников, особенно в англоязычных странах;

— нормативные распоряжения нанимателей, в частности правила внутреннего трудового распорядка на предприятиях. В ряде европейских стран эти правила нужно предварительно согласовывать с органами рабочего представительства, действующими на предприятиях этих стран;

— обычаи (особенно в англоязычных странах);

— международные акты по труду, в частности конвенции Международной организации труда, конкретные нормы которых в Греции, Италии и Швейцарии имеют прямое применение, а во Франции имеют даже преобладающее значение над национальными нормами в случае несовпадения с последними. В странах — членах ЕС влияние на правовое регулирование труда оказывают постановления, директивы, решения и рекомендации руководящих органов ЕС.

Помимо профсоюзных организаций в ряде стран действуют и другие органы рабочего представительства — комитеты предприятий и делегаты персонала (Франция), производственные советы (ФРГ и Австрия), цеховые старосты (Великобритания), внутренние комиссии (Италия), заводские комитеты (Скандинавские страны). Эти органы признаются законом, избираются работниками предприятий и формально не связаны с профсоюзами, хотя профсоюзы участвуют в их работе. Законы обязывают предпринимателей консультироваться с органами рабочего представительства по широкому кругу вопросов, затрагивающих условия труда. В ряде стран законы предусматривают, что часть членов наблюдательного совета компаний назначается органами рабочего представительства. В ЕС предполагается распространить это на все компании с численностью занятых в 1 тыс. человек и более.

Законодательство многих стран Запада регулирует вопросы найма и особенно увольнения рабочих и служащих, в т. ч. процедуру увольнения и возможность обжалования увольнения через суд. Во всех этих странах действует законодательство о запрещении дискриминации в области труда, во многих странах — об охране труда женщин и подростков, в ряде стран — об обязательной квоте найма инвалидов и ветеранов войны.

Законом установлена также продолжительность рабочей недели, определены количество сверхурочных часов и их оплата (в среднем доплаты составляют около 25 % почасовой ставки за каждый сверхурочный час в Западной Европе и Японии, 50 % — в США и Канаде). Регулируются продолжительность перерывов, отпусков, количество праздничных дней.

Уровень заработной платы в определенной мере регулируется законодательством, в основном затрагивая размер минимальной заработной платы и ее повышение по мере роста индекса потребительских цен. Большую роль в регулировании зарплаты играют коллективные договоры, в которых обычно устанавливаются тарифные ставки (оклады) и их повышение по мере роста стоимости жизни (см. табл. 5).

Наиболее высоко труд рабочих и служащих оплачивается в Японии, Германии, Скандинавских странах, Швейцарии и Нидерландах, а наиболее низко (по западным меркам) — в Греции и Португалии. Размеры установившейся в стране зарплаты являются немаловажным фактором при проработке вопроса о целесообразности создания смешанного общества в той или иной стране. Например, в ЕС, где к 1993 году закончено создание единого рынка, разница в оплате труда между странами — участницами ЕС будет сохраняться, что делает Грецию и Португалию наиболее привлекательными для фирм, занятых в трудоемких и сравнительно простых производствах.

Законодательство стран Запада обычно предусматривает необходимость для иностранных служащих действующих там фирм иметь разрешение на право работать или право заниматься предпринимательской деятельностью. Обычно разрешения охотно выдаются членам правления и специалистам, менее охотно — прочим служащим иностранных фирм.

Некоторые страны устанавливают лимит на число постоянно работающих там иностранных граждан. В это число попадают и наши граждане, работающие в действующих там компаниях с участием отечественного капитала. Поэтому при подготовке к созданию нового смешанного общества за рубежом необходимо изучить и этот вопрос.

**Среднечасовые размеры издержек на рабочую силу
в обрабатывающей промышленности
(1989 г., в долл. США)***

Страна	Всего	В т. ч. в виде зарплаты
ФРГ	19,01	10,26
Швейцария	18,32	12,17
Швеция	18,30	10,39
Норвегия	17,01	11,28
Япония	15,79	12,19
Нидерланды	15,45	8,63
Канада	15,43	11,43
Дания	15,32	12,44
Италия	15,28	7,60
Бельгия	15,11	8,25
США	14,41	10,48
Люксембург	14,14	9,52
Австрия	14,13	7,25
Австралия	13,09	9,03
Великобритания	12,84	8,98
Франция	12,79	6,84
Испания	10,70	6,71
Ирландия	10,37	5,93
Греция	5,56	3,88
Португалия	3,44	2,00

* Включая социальное страхование и оплачиваемые отпуска, на фонд зарплаты и др.

Источник: *Business International*.— 1991.

В целом же трудовое право в странах Запада развито всесторонне; требуется глубокое знание этого права как на стадии организации, так и на стадии функционирования общества.

13. Основы финансовой отчетности

Во всех странах от фирм требуют представлять финансовую отчетность, в которой должно быть отражено состояние основного капитала, баланса налич-

ности в виде денег и ценных бумаг, акционерного капитала и т. д. Обычно эти сведения объединяются в следующих документах, которые акционерное общество обязано предоставлять местным финансовым органам: годовой отчет, включающий баланс, счет прибылей и убытков и примечания к этим счетам, а также отчеты правления и ревизоров. Кроме того, акционерные общества обязаны вести книги, в которых фиксируются все совершаемые сделки.

От товариществ, малых и средних акционерных компаний часто требуется меньшее количество документов (в ряде случаев — только счет прибылей и убытков). Документы требуется представлять обычно не позже, чем по истечении 3 месяцев после окончания хозяйственного года. Отчетность компании проверяют ревизоры (аудиторы, комиссары) компании. Ими могут быть акционеры компании, имеющие специальное образование, или же специалисты со стороны, чаще всего из специализированных аудиторских фирм.

На международном уровне ведется работа по стандартизации бухгалтерского учета. Ряд рекомендаций по учету разработан ОЭСР, ЕС, Международной федерацией бухгалтеров и особенно Международным комитетом по стандартам учета. Тем не менее существенные различия в национальных системах бухгалтерского учета сохраняются. Можно выделить следующие модели бухгалтерского учета: британо-американскую, континентальную (большинство стран Западной Европы и Япония), южно-американскую.

Помимо обязанности отчитываться финансовым органам фирма должна отчитываться перед своими акционерами (пайщиками). Так, ежегодно правление акционерной компании созывает общее собрание акционеров. Для этого заранее, за 2—3 недели, каждому акционеру посылаются повестка с указанием даты собрания, годовой отчет, а также бланк доверенности на лицо, уполномоченное акционером присутствовать на собрании, если сам акционер не может этого сделать. Годовое общее собрание акционеров заслушивает отчет правления (административного совета, совета директоров) и отчет ревизоров. Собрание после обсуждения утверждает отчеты, выносит решение о распределении прибыли (покрытии убытков), избирает (переизбирает) состав правле-

ния и ревизоров. После утверждения указанных финансовых документов они предоставляются местным финансовым органам.

Следует упомянуть, что государство происхождения иностранного капитала имеет ограниченные возможности для получения информации о деятельности компаний, основанных на территории других стран, поскольку подобные компании находятся под юрисдикцией этих других стран. Обычно указанные компании представляют в финансовые и другие органы страны происхождения свою финансовую отчетность. Однако в случае возникновения противоречий с этими органами они могут опираться на законодательство страны приложения своего капитала. А это законодательство обычно обязывает предпринимателя давать необходимые сведения иностранному государству лишь в случае совершения им уголовных преступлений на территории другой страны. Переводы же финансовых средств, инвестиционная деятельность, открытие банковских счетов, валютные операции к уголовным преступлениям не относятся. Власти ряда стран (прежде всего Швейцарии и Лихтенштейна) к преступлениям не относят и уклонение от налогов в зарубежных странах. Для расследования подобных случаев в соглашения об избежании двойного налогообложения включают специальные статьи, которые в самой осторожной форме позволяют двум государствам обсуждать налоговые вопросы (например, ст. 22 в соглашении между СССР и Бельгией об избежании двойного налогообложения — см. Приложение III).

14. Регулирование предпринимательской деятельности иностранных компаний в интеграционных группировках

Если смешанное общество действует в зарубежной стране, входящей в ту или иную интеграционную группировку, то это накладывает или может в будущем наложить отпечаток на его деятельность. Чаще всего предпринимательская деятельность в такой стране дает преимущества, однако в ряде случаев возникают и трудности. И те, и другие вызываются сближением экономик интегрирующихся стран и их хозяйственного законо-

дательства, а в некоторых случаях и ростом протекционизма в подобных группировках.

Из всех интеграционных группировок наибольшее воздействие на деятельность смешанных обществ с отечественным капиталом оказывает ЕС, т. к. здесь была достигнута наивысшая степень интеграции национальных экономик и здесь же расположена основная часть указанных обществ. Свободное передвижение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и введение в ближайшей перспективе единой валюты, политического, экономического и валютного союза подкрепляются здесь и политикой создания однородной юридической среды для предпринимательской деятельности. Так, в ЕС предпринимаются попытки сблизить акционерное законодательство стран-участниц, в том числе на основе подготавливаемого уже более двух десятилетий проекта закона о компаниях ЕС. Из 13 директив, составляющих основу этого закона, 10 уже одобрены. Первая директива определяет основные права и обязанности акционерных компаний и правила их регистрации, вторая — уточняет их (в частности, определяет минимальный размер уставного капитала акционерной компании в 25 тыс. ЭКЮ), третья — оговаривает условия слияний, четвертая — определяет принципы построения органов компании и ее финансовой отчетности, шестая — уточняет некоторые положения третьей директивы, седьмая — регулирует отчетность группы компаний, восьмая — определяет требования к ревизорам (аудиторам), десятая — регулирует правила объединения компаний из различных стран — членов ЕС в так называемые «европейские объединения по экономическим интересам» (см. Введение), одиннадцатая — устанавливает требования к зарубежным филиалам компаний, двенадцатая — определяет порядок создания компаний с ограниченной ответственностью.

Из оставшихся директив разработаны, но остаются пока непринятыми пятая (уточняет двух- и трехзвенную структуру органов акционерной компании и вводит обязательное участие рабочих и служащих в управлении компаний с численностью занятых в 1 тыс. человек и более) и девятая (определяет отношения головной компании с остальными компаниями группы), а также тринадцатая (регулирует биржевые сделки по покупке контрольного пакета акций или вообще всех акций).

Комиссией Европейских сообществ разработан проект соглашения о статусе (регламенте) «европейской компании», направленный на поощрение слияния западноевропейских компаний в крупные ТНК, подчиняющиеся единому правопорядку, применяемому во всех государствах ЕС. «Европейская компания» может быть создана путем слияния акционерных компаний, создания холдинга, учреждения совместной дочерней компании (этот путь возможен и не для акционерных фирм). Во всех случаях ее учредителями должны быть, по крайней мере, две фирмы из разных стран ЕС. В свою очередь, «европейская компания» может создавать дочерние фирмы в форме «европейских компаний» (но эти дочерние фирмы уже не могут создавать филиалы в виде «европейских компаний»). Проект регламента о «европейской компании» органичивает участие фирм третьих стран в создании подобной компании, однако не исключает такой возможности. Так, ее участниками могут быть и зарегистрированные в ЕС филиалы компаний из третьих стран.

«Европейская компания», согласно проекту, должна быть акционерным обществом. Предполагается, что ее уставный капитал должен составлять не менее 100 тыс. ЭКЮ (на момент регистрации должно быть оплачено не менее 25%), а для финансовых и страховых компаний — быть еще выше. Налоги платятся по месту регистрации компаний и по местным законам, а зарегистрировать офис можно будет на всей территории, охваченной Римским договором, включая Гибралтар и заморские департаменты Франции, но исключая Нормандские о-ва и о-в Мэн.

«Европейская компания» сможет иметь двух- или трехзвенную систему организации. Обязательно участие работников в управлении компанией или через участие в правлении или наблюдательном совете, или через создание в структуре компании специального представительного органа для ее работников, или, по крайней мере, через систему коллективного соглашения. Отчетность должна регулироваться вышеуказанными директивами 4, 7, 8, а для финансовых институтов — директивой 8. Считается, что принятие регламента «европейской компании» будет важным шагом в создании единого акционерного права ЕС.

Создание ЕС привело к ужесточению антимонополь-

ного и особенно антидемпингового законодательства как орудий против иностранной конкуренции, в том числе со стороны действующих на территории ЕС компаний с иностранным участием.

В ЕС существуют общие для стран-участниц правила конкуренции, базирующиеся на ст. 85 и 86 Римского договора об образовании Европейского экономического сообщества. Антитрестовские дела и дела о нечестной конкуренции здесь могут не только рассматриваться в национальных гражданских судах, но и передаваться через КЕС в Суд Сообщества.

Кроме того, любая местная фирма или предпринимательская организация стран — членов ЕС может обратиться, представив соответствующие расчеты и информацию, в КЕС и обвинить иностранную фирму или торговую организацию в том, что они поставляют на рынок ЕС товар по демпинговым ценам. Еще в ходе разбирательства Комиссия может установить «наблюдение», импортные квоты, минимальные цены, временные пошлины, антидемпинговые пошлины, если сочтет представленные доказательства демпинга достаточными. Окончательное решение принимает Совет министров ЕС, а обжаловать его можно в Суде Сообщества.

В качестве примера заметим, что только в течение 1986 года в ЕС под обвинения в использовании демпинговых цен подпали 12 наименований советских товаров. Так, Комиссия по жалобе Европейского комитета производителей бытовых электроприборов в конце 1985 г. начала антидемпинговое разбирательство против экспортеров некоторых видов холодильников из ГДР, СФРЮ и СССР и осенью 1986 г. установила временную антидемпинговую пошлину на советские морозильники в размере 33% от их экспортной цены, которая затем была утверждена Советом министров ЕС в конце 1986 г. как постоянная. Значительная часть этих морозильников ввозилась в ЕС через действующие там смешанные общества с участием В/О «Техноинторг», и установление антидемпинговой пошлины отразилось на их деятельности. Апелляции, поданные В/О «Техноинторг» в Суд Сообщества, на решения Комиссии и Совета министров, были отклонены, а затраты на судебное разбирательство были возложены Судом на В/О «Техноинторг». За 1978—1988 гг. против советских товаров в ЕС

было выдвинуто 40 обвинений в демпинге. Из-за этого экспорт некоторых товаров из России в ЕС стал невозможен, хотя и ранее он был затруднителен, т. к. средневзвешенный уровень таможенного обложения здесь выше, чем в США и Японии. Антидемпинговое разбирательство может быть начато и по товарам, произведенным внутри ЕС, если их производство (сборка) было нацелено на обход антидемпингового законодательства.

В рамках ЕС на основе принятой в 1988 г. директивы действовала программа либерализации взаимного движения капиталов, в соответствии с которой страны-участницы сняли все оставшиеся валютные ограничения и обязались не вводить новых. К началу 1994 г. эти государства должны полностью упразднить все имеющиеся ограничения на передвижение капитала.

Правда, страны имеют право в случае необходимости вновь вводить ограничения на движение краткосрочного капитала максимум на 6 месяцев. Директива также предлагает странам-членам снять ограничения на движение капиталов со странами, не входящими в ЕС, на условиях взаимности.

Подобные меры облегчают операции между российскими смешанными обществами, действующими в разных странах — членах ЕС, в частности их отношения с созданными там с нашим участием банками, т. к. в ЕС у инвесторов появляется возможность открывать текущие счета или сберегательные вклады в любом банке или кредитном учреждении любой другой страны — члена ЕС, а у банков этих стран — возможность открывать без всяких ограничений отделения и филиалы в каждой стране — участнице ЕС.

Определенные преимущества российским смешанным обществам дает и свободная торговля внутри ЕС товарами местного происхождения. Этому способствует и принятый в ЕС принцип взаимного признания технических норм и стандартов стран-участниц, позволяющий товару, произведенному (ввезенному) в одной из стран ЕС, свободно обращаться во всех остальных странах ЕС.

Свобода передвижения промышленных товаров, услуг, рабочей силы и капиталов между ЕС и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), а также свобода торговли этими товарами внутри самой ЕАСТ дает преимущества и обществам, зарегистрированным в стра-

нах — участницах ЕАСТ. Эта группировка усиливает сотрудничество с ЕС, образуя вместе с ней Европейское экономическое пространство, в рамках которого действуют нормы и правила единого внутреннего рынка ЕС. Часть членов ЕАСТ подали заявления о вступлении в ЕС, другие намереваются это сделать.

Подписанное в 1989 г. Соглашение о свободной торговле между США и Канадой предусматривает не только отмену всех таможенных пошлин во взаимной торговле, но и либерализацию правил создания на канадской территории новых фирм под американским контролем, скупки действующих и продажи вновь созданных корпораций. Одновременно обе страны обменялись национальным режимом в таких отраслях, как туризм, теле-связь, транспорт, компьютерные и финансовые услуги. Для зарегистрированных в США фирм отменяется 25-процентный лимит на иностранную собственность в канадской кредитно-финансовой системе. К этому соглашению присоединяется и Мексика, что создает зону свободной торговли на всей территории Северной Америки.

С 1983 г. между Австралией и Новой Зеландией действует соглашение «О более близких экономических отношениях и торговле» (сокр. ANZCERTA), направленное на отмену таможенных тарифов и количественных ограничений во взаимной торговле и развитие других видов экономических отношений. Оно привело к отмене с середины 1990 г. таможенных пошлин и количественных ограничений в торговле между фирмами двух стран. Действует и Южнотихоокеанское соглашение о региональной торговле и экономической кооперации (SPARTEGA), которое либерализует движение товаров между Австралией и Новой Зеландией, с одной стороны, и близлежащими островными государствами — с другой.

И американо-канадское, и австралийско-новозеландское соглашения в целом благоприятствуют расширению деятельности основанных в одной из стран — участниц соглашений компаний, в том числе смешанных обществ с участием российского капитала.

ЧАСТЬ II

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ И ТЕРРИТОРИЯХ

В данном издании изложение особенностей регулирования предпринимательской деятельности иностранных компаний в отдельных странах строится по следующей схеме:

Экономика страны и ее внешнеэкономические связи

1. Масштабы, динамика и уровень развития экономики и внешней торговли.

2. Роль иностранных прямых инвестиций в экономике страны.

3. Торговля страны с Россией и другими странами СНГ.

4. Действующие в стране компании с участием российского капитала.

Как иностранцу основать фирму в этой стране

5. Законодательство и органы регулирования иностранных предпринимательских инвестиций.

6. Предварительное разрешение на организацию или покупку компании.

7. Ограничения для иностранного предпринимательского капитала.

8. Особенности передачи технологии..

9. Принятые в стране организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности и процедура их регистрации.

Как функционируют иностранные фирмы в данной стране

10. Возможности финансирования иностранных фирм за счет местных рынков ссудного капитала.

11. Система налогообложения.

12. Инвестиционные льготы.

13. Особенности трудового законодательства.

14. Органы по оказанию информационной и консультативной помощи иностранным инвесторам.

АВСТРАЛИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г. — 294 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 17 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 2,2%. Экспорт товаров и услуг в 1991 г. — 52 млрд., импорт — 51 млрд. долл. Участница соглашения с Новой Зеландией о более близких экономических отношениях — АНЗСЕРТА.

2. Компании под иностранным контролем во второй половине 80-х гг. производили $\frac{1}{3}$ промышленной продукции.

3. Экспорт СССР в Австралию в 1990 г. равнялся 17,6 млн., импорт — 225,6 млн. руб. и состоял преимущественно из закупок овечьей шерсти, а также пшеницы и сахара-сырца.

4. «Текма», создана в 1977 г., доля нашего участия — 99,9%, учредители — В/О «Станкоимпорт», В/О «Техмашэкспорт», В/О «Техноинторг», В/О «Энергомашэкспорт», В/О «Машиноэкспорт», «Темплар» (Австралия). Отделения в Мельбурне и Сиднее. Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Беларусь тракторз», создана в 1977 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Тракторозэкспорт», В/О «Лицензинторг», В/О «Запчастьэкспорт». Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Майка эксфолиэйторз», создана в 1988 г., доля нашего участия — 40%, учредители — В/О «Стройматериалинторг», «Магнакрит» (Австралия) — 30%, «Эксфолиэйторз» (Австралия) — 30%. Предмет деятельности: производство стройматериалов;

«Синос», создана в 1990 г., доля нашего участия — 50%, учредители — СП «Синос», «Альфа интернэшнл

трейд репрезентативз» (Австралия). Предмет деятельности: коммерческая деятельность;

«Брем», создана в 1987 г. путем покупки австралийской фирмы, доля нашего участия — 100%, акционер — В/О «Международная книга». Предмет деятельности: сбыт печатной и другой продукции;

«Опал мэритайм эйдженсиз», создана в 1973 г., доля нашего участия — 75%, учредители — В/О «Совфрайт», «Джеймс Патрик» (Австралия). Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота.

По линии Минморфлота в Австралии зарегистрированы компании ОПАЛ и «Чартер трэвел», а по линии Интуриста — «Интурист Австралия».

5. Основным законом, регулирующим предпринимательскую деятельность иностранцев в стране, является Закон об иностранных слияниях (Foreign Take-Over Act) 1975 г. с последующими изменениями и дополнениями. Регулирует покупку активов австралийских компаний иностранцами (не менее 15% их активов) и другие вопросы, требуя, чтобы иностранные капиталовложения не противоречили национальным интересам Австралии.

Главный правительственный орган регулирования — Управление по проверке иностранных инвестиций (Foreign Investment Review Board, сокр. FIRB) при Министерстве финансов. Является консультативным органом, передающим свое мнение о заявках иностранных инвесторов (в тех случаях, когда для них требуется предварительное разрешение) на рассмотрение вначале Резервного банка (орган валютного контроля в стране), а затем министра финансов. Другие основные функции — это разработка государственной политики в области иностранных капиталовложений, повышение доли австралийцев в новых инвестиционных проектах, разъяснение иностранными инвесторами государственной политики в области иностранных капиталовложений, поддержание контактов с уже действующими в Австралии иностранными инвесторами, осуществление связей с властями штатов и территорий.

Правительства штатов и территорий имеют право регулировать иностранные инвестиции, но обычно согласовывают свои действия с федеральным правительством.

6. Предварительное разрешение требуется в следующих случаях:

— для капиталовложений в отрасли, ограниченные для деятельности иностранного капитала;

— если объем предполагаемых иностранных капиталовложений составляет 10 млн. австрал. долл. и более, а также в случае приобретения пакета акций существующих австралийских компаний с активами в 5 млн. австрал. долл. и более (в сельской местности — 3 млн. и более);

— если инвестиции осуществляются иностранным правительством или его агентствами;

— если осуществление иностранных инвестиций нацелено на покупку недвижимости.

Заявки иностранных инвесторов рассматриваются исходя из интересов развития отраслей. Заявки на капиталовложения в обрабатывающую промышленность, туризм, небанковские финансовые услуги и недвижимость обычно одобряются. Заявки на инвестиции в страховое дело и другие отрасли сферы услуг, в добычу и переработку сырья одобряются при условии, что они приносят пользу австралийской экономике (или австралийским компаниям).

Капиталовложения уже учрежденных в Австралии компаний под иностранным контролем требуют такого же предварительного разрешения, что и в случаях, перечисленных выше. Максимальный срок рассмотрения заявок — 90 дней, но большинство рассматривается за 30 дней.

7. За государственным сектором зарегистрированы следующие отрасли:

— производство электроэнергии, почта, телефон и телеграф, железнодорожное пассажирское сообщение, международное авиасообщение, водоснабжение, сбыт некоторых товаров (в т. ч. пшеницы).

В ряде отраслей есть ограничения на деятельность иностранных компаний;

— в банковский сектор иностранный капитал, за рядом исключений, обычно допускается с сильными ограничениями;

— в брокерских компаниях доля иностранного капитала не должна превышать 50%;

— в массовые газеты иностранные инвестиции запрещены, иностранным инвесторам ограничивают право основывать новые газеты;

— на радио и телевидении доля иностранного учас-

тия в компаниях ограничена 20% акций с правом голоса;

- на авиационном транспорте для иностранных инвестиций требуется предварительное разрешение;

- на водном транспорте есть ограничения для иностранных инвесторов, особенно в каботаже;

- в сельском и лесном хозяйстве, а также в рыбной промышленности в случае, если объем иностранных инвестиций превышает 10 млн. австрал. долл., требуется предварительное разрешение, которое обычно выдается, если доля иностранного инвестора не превышает 50% капитала;

- в добывающей промышленности (кроме нефтегазовой) действуют аналогичные ограничения на иностранные инвестиции объемом свыше 5 млн. австрал. долл.

При покупке недвижимости стоимостью свыше 600 тыс. австрал. долл. требуется предварительное разрешение FIRB.

В 1988 г. был пересмотрен Закон (антидемпинговый) о таможенном тарифе (Customs Tariff (Antidumping) Act), согласно которому требуются четкие доказательства, что демпинг нанес материальный ущерб местным производителям. Действует Антидемпинговое управление (Antidumping Authority) при правительстве, хотя заявления о случаях демпинга расследует таможня.

8. Акт о патентах 1952 г. дает владельцу зарегистрированного изобретения право сохранять монополию максимум на 16 лет. В соответствии с Актом о товарных знаках 1955 г. они регистрируются максимум на 7 лет и могут перерегистрироваться. Соблюдение авторских прав регулируется Законом Содружества об авторских правах 1968 г., и в стране они регистрируются только по желанию их владельца, максимум на 5 лет с возможностью продлевать этот срок.

9. В соответствии с местным законодательством в Австралии чаще всего организуются фирмы в следующих организационно-правовых формах:

- публичная компания с ограниченной ответственностью (public limited company, сокр. Ltd.) с числом участников не менее 5, минимум 3 директорами (двое из которых должны быть резидентами Австралии) и с правом выпуска акций для широкой публики;

— компания с ограниченной ответственностью (proprietary limited company, сокр. Pty. Ltd.) с числом участников не менее 2, но не более 50 лиц, минимум 2 директорами (один из них должен быть резидентом Австралии) и без права выпуска своих акций для широкой публики;

— компания, ограниченная гарантией (company limited by guarantee), в которой участники обязуются внести определенные суммы по обязательствам компании в случае ее банкротства;

— компания, не несущая ответственности (no-liability company, сокр. N/L), в которой акции могут быть обменены на обязательства, если акционеры не платят по обязательствам; характерна для горнодобывающей промышленности;

— компания с неограниченной ответственностью (unlimited company). Обычно действует в сфере образования, культуры и науки.

10. Нет ограничений на финансирование нерезидентов по сравнению с резидентами. Однако валютные ограничения существуют, хотя и распространяются на ограниченный круг операций, например на переводы за рубеж в налоговые гавани и оффшорные центры.

11. Основными налогами с компаний являются:

— налог на прибыль корпораций (составляет 35%, для малых компаний с доходом не более 150 тыс. австрал. долл.— 25%, для компаний с доходом между 150 и 750 тыс. австрал. долл.— менее 35%);

— налог на прирост капитала (по ставке налога на прибыль корпораций);

— налог на зарплату (в размере 5—6% от фонда зарплаты);

— налог на льготы (по ставке налога на прибыль корпорации, с бесплатных льгот, предоставляемых фирмами своим служащим);

— налог на природные ресурсы (для нефтегазодобычи, колеблется по штатам);

— налог на земельную собственность (колеблется по штатам и территориям);

— налог на финансовые сделки;

— налог с оборота (только на некоторые виды товаров, основная ставка — 10—15%, хотя на отдельные товары — до 35%);

— акцизный сбор (на табачные и винно-водочные изделия);

— гербовый налог.

Перевод за границу платежей в виде дивидендов облагается налогом от 0 до 30%, процентов — 10—15%, доходов от авторских прав и лицензий — 0—25%.

Разрешается ускоренная амортизация в размере до 33,3% от балансовой стоимости машин и оборудования и в меньших размерах — на остальные элементы основного капитала. Из налогооблагаемой прибыли разрешается также перенос убытков назад на 1 год и вперед на неограниченное число лет.

12. Правительство осуществляет ряд программ, в ходе которых иностранные и национальные инвесторы могут получить инвестиционные льготы. Среди них:

— субсидии в размере до 200 тыс. австрал. долл. в год на возмещение затрат экспортерам готовых изделий на новые рынки;

— налоговые скидки для развития ряда отраслей;

— налоговые льготы за вложение капитала в новые предприятия (в размере 18%).

Кроме того, в каждом штате есть бюро по привлечению иностранного капитала (иногда с отделениями за рубежом), которые могут предоставлять иностранным инвесторам льготы, начиная со скидок при покупке и аренде земельных участков, платежах за электроэнергию и воду и заканчивая прямой финансовой поддержкой в виде льготных займов и субсидий.

13. В Австралии существует система независимых промышленных трибуналов для принудительного примирения и решения трудовых конфликтов.

14. Информационную и консультационную помощь иностранным инвесторам оказывают Министерство промышленности и торговли (Department of Industry and Commerce, Canberra, Australian Capital Territory, Australia), а также Министерство внешней торговли (Department of Overseas Trade) и агентства отдельных штатов.

АВСТРИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г. — 180 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 23 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 3,1%. Экспорт товаров и

услуг в 1991 г. — 74 млрд., импорт — 72 млрд. долл. Австрия является членом ЕАСТ и намеревается вступить в ЕС.

2. На фирмах с участием иностранного капитала занято 17% всех работающих по найму (в т. ч. 12% на фирмах под иностранным контролем). Действует около 2 тыс. компаний с иностранным капиталом, преимущественно из ФРГ, Швейцарии и США.

3. Экспорт СССР в Австрию в 1991 г. составил 1812 млн. руб. и состоял преимущественно из энергоносителей, импорт — 1305 млн. руб., преимущественно это были закупки машин и оборудования, проката и труб, одежды и обуви.

4. «Интерпром», создана в 1977 г., доля нашего участия — более 50%, учредители — В/О «Союзпромэкспорт», В/О «Союзхимэкспорт», В/О «Стройматериалинторг», «Бетайлигунг гезельшафт» (Австрия), «Хемише трайбверке» (Австрия). Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Урал-Фест», создана в 1989 г., доля нашего участия — 50%, учредители — ПО «Уралмаш» и «Фест-Альпине» (Австрия). Предмет деятельности: услуги и консультации по проектированию и производству металлургического оборудования;

«Асотра интернационале шпедиционс унд транспорт», создана в 1976 г., доля нашего участия — 58%, учредители — В/О «Союзвнештранс», В/О «Союзтранзит», «Экспресс» (Австрия), «Данзас» (Австрия). Отделение в г. Арнольдштайн. Предмет деятельности: транспортно-экспедиторские услуги;

«Транснаутик», создана в 1975 г., доля нашего участия — 81%, учредители — В/О «Совфрахт», «Транснаутик» (ФРГ — СССР). Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота;

«Донау банк», создан в 1974 г., доля нашего участия — 100%, учредители — Госбанк СССР, Внешэкономбанк СССР;

«Гарант», создана в 1958 г., доля нашего участия — 100%, учредители — Ингосстрах, Внешэкономбанк СССР, ВАО «Интурист», В/О «Совфрахт», «Софаг» (ФРГ — СССР), «Блэкбалси» (Великобритания — СССР). Предмет деятельности: страхование.

Кроме того, в Австрии действуют смешанные общест-

ва с участием отечественного капитала «Корал-90», «Главагентство СДП», «Продинтерн», «Росинвест» и др.

5. Специальных законов и органа, регулирующего иностранные инвестиции, в Австрии нет. Между СССР и Австрией 8 февраля 1990 г. было подписано соглашение о содействии осуществлению и взаимной защите капиталовложений.

Иностранные инвестиции регулируются теми же законодательными актами, что и национальные инвестиции. К этим законодательным актам в первую очередь относятся:

- Общий гражданский кодекс (Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch) 1811 г. с последующими поправками;

- Горный закон (Berggesetz) 1975 г. с поправками 1982 г.;

- Торговый кодекс (Handelsgesetzbuch) 1897 г. с последующими поправками;

- Закон о товариществах с ограниченной ответственностью (Gesetz über die Gesellschaften mit beschränkter Haftung) 1906 г. с поправками 1980 г.;

- Закон о банкротствах (Konkursordnung) 1914 г. с последующими поправками;

- Закон об авторских правах (Urheberrechtsgesetz) 1936 г. с последующими поправками;

- Закон о торговой палате (Handelskammergesetz) 1946 г.;

- Закон о валютном контроле (Devisengesetz) 1946 г.;

- Закон о промысловом налоге (Gewerbesteuer-gesetz) 1953 г. с последующими поправками;

- Закон о налоге на собственный капитал предприятия (Vermögenssteuergesetz) 1954 г. с последующими поправками;

- Закон об определении стоимости (Bewertungs-gesetz) 1955 г. с последующими поправками;

- Закон о налоге с недвижимости (Grundsteuergesetz) 1955 г. с последующими поправками;

- Закон о подоходном налоге (Einkommensteuer-gesetz) 1972 г. с поправками;

- Закон о федеральном налогообложении (Bunde-sabgabeordnung) 1961 г. с последующими поправками;

- Закон об акционерных компаниях (Aktiengesetz) 1965 г. с последующими поправками;

- Закон о налоге на прибыль корпораций (Körperschaftsteuergesetz) 1966 г. с последующими поправками;
- Закон о финансировании капиталов (Kapitalberichtigungsgesetz) 1967 г.;
- Закон о внешней торговле (Aussen handelsgesetz) 1984 г. с последующими поправками;
- Закон о патентах (Patentgesetz) 1970 г. с последующими поправками;
- Антидемпинговый закон (Antidumpinggesetz) 1985 г. с последующими поправками;
- Закон о товарных знаках (Markenschutzgesetz) 1970 г.;
- Закон о регистрации промышленных образцов (Musterschutzgesetz) 1970 г.;
- Закон о налоге с оборота (Umsatzsteuergesetz) 1972 г. с последующими поправками;
- Закон о картелях (Kartelgesetz) 1972 г.;
- Закон о торговле (Gewerbeordnung) 1973 г. с последующими поправками 1983 г.;
- Закон о налоговой администрации (Abgabenverwaltungs-organisationsgesetz) 1974 г. с последующими поправками;
- Основной закон о труде (Arbeitsverfassungsgesetz) 1974 г.;
- Закон о продовольствии и лекарствах (Lebensmittelgesetz) 1975 г.;
- Закон о занятости иностранцев (Ausländerbeschäftigungsgesetz) 1975 г.;
- Закон о стимулировании экспорта 1981 г.;
- Закон о выпуске ценных бумаг (Wertpapier-Emissionsgesetz) 1979 г.;
- Закон о кредитах (Kreditwesengesetz) 1979 г. с последующими поправками;
- Закон об инвестиционных фондах (Investegentfondsgesetz) 1963 г. с поправкой 1988 г.;
- Закон о ценах (Preisgesetz) 1976 г. с поправкой 1988 г.;
- Закон о фонде участия (Beteiligungsfondsgesetz) 1982 г.;
- Закон о стимулировании горнодобывающей промышленности (Bergbauförderungsgesetz) с последующими поправками.

6. Предварительное разрешение требуется в случае,

если прямые инвестиции финансируются за счет займа из-за рубежа (за исключением займов, получаемых местными фирмами от своих зарубежных пайщиков). Разрешение выдает Австрийский национальный банк. Для создания отделений зарубежных банков и страховых обществ требуется разрешение Министерства финансов (для инкорпорированных филиалов этих банков и обществ такого разрешения не требуется).

7. За государственным сектором зарезервированы следующие отрасли: оборонная, горнодобывающая промышленность, производство и импорт табачных изделий, соли, крепких спиртных напитков, а также железнодорожный транспорт, почта и связь.

В ряде отраслей есть ограничения на деятельность иностранного капитала:

- запрещены иностранные инвестиции в аудиторские и юридические компании;

- для создания отделения страховой компании или банка требуется предварительное разрешение и лицензия;

- зарегистрированные в Австрии суда должны не менее чем на 75% принадлежать местным гражданам;

- в добывающей и энергетической промышленности, на транспорте возможна деятельность иностранных инвесторов только по получению лицензий и только в форме смешанных компаний.

Для приобретения иностранцами недвижимости им нужно разрешение от местных властей, которые выдают его по согласованию с Федеральной комиссией по недвижимости.

8. Австрия является участником Парижской конвенции по охране промышленной собственности. Национальное патентное законодательство базируется на Законе о патентах 1970 г. Максимальный срок действия зарегистрированного в стране патента — 18 лет.

Товарные знаки в соответствии с Законом о защите товарных знаков 1970 г. и постановлениями Австрийского патентного бюро охраняются в течение 10 лет с последующим неоднократным продлением по желанию владельца. Австрия участвует в Мадридском соглашении о международной регистрации товарных знаков.

Охрана авторских прав основывается на Законе об авторских правах 1936 г. Литературные, музыкальные и

художественные произведения охраняются в течение жизни автора и 70 лет после его смерти. В течение 50 лет после первого показа охраняются права на произведения кинематографии, в течение 30 лет — фотографии, звукозаписи, радио- и телепередачи.

9. Наиболее распространенными в стране формами хозяйственных организаций являются акционерное общество (Aktiengesellschaft, сокр. A/G) и общество с ограниченной ответственностью (Gesellschaft mit beschränkter Haftung, сокр. GmbH).

Акционерное законодательство Австрии сходно с законодательством ФРГ. Устав акционерного общества нотариально заверяется и должен включать фирменное название, местонахождение общества, предмет деятельности, размер уставного капитала, виды акций и их номинальную стоимость, состав правления, порядок публикации отчетности. Минимальный размер уставного капитала составляет 1 млн. австр. шилл. (к моменту регистрации должно быть внесено не менее $\frac{1}{4}$ капитала наличными). Резервный фонд должен составлять не менее 10% уставного капитала. Номинальная стоимость акции — не менее 1 тыс. австр. шилл. В Австрии для акционерных обществ обязательна трехзвенная система органов управления: общее собрание, правление и наблюдательный совет. Правление может состоять и из одного лица, если это записано в уставе. Минимальный состав наблюдательного совета — 3 члена.

После экспертизы в палате экономики на предмет фирменного названия правление подает заявку в суд о внесении в Торговый реестр. К заявке прилагаются нотариально заверенные копии учредительных документов, подтверждение банка (где общество открыло счет) о переводе участниками общества взносов в соответствии с учредительными документами, копии договора этих участников об их имущественных вкладах (если таковые имеются помимо денежных вкладов), свидетельство о регистрации в налоговых органах, подтверждение Министерства финансов о размере акционерного капитала, разрешение Австрийского национального банка на ввоз иностранного капитала в страну (для иностранных участников общества). Помимо регистрации нужно получить и разрешение на ведение обществом коммерческой деятельности. Так, для банков и страховых обществ оно

выдается Министерством финансов. Для концессионных промыслов (к ним в Австрии относят некоторые виды хозяйственной деятельности) нужно получить лицензию. Для регистрируемых промыслов следует к перечисленному списку документов приложить и свидетельства о профессиональной квалификации членов правления. После регистрации необходимо опубликовать в печати объявление о регистрации акционерного общества с краткими сведениями о нем.

Минимальный размер уставного капитала общества с ограниченной ответственностью — 500 тыс. австр. шилл. (к моменту регистрации должно быть внесено не менее 250 тыс. наличными), и его структура управления предусматривает третье звено — наблюдательный совет, если уставный капитал превышает 1 млн., а число участников — 50 человек (или среднегодовое число рабочих и служащих превышает 300 человек). Для ГмбХ меньшего размера не обязательно иметь правление. Минимальное число управляющих — один.

В договоре о создании общества с ограниченной ответственностью (договор нотариально заверяется) должны быть указаны фирменное название общества, его местонахождение, предмет его деятельности, размер уставного капитала, размеры взносов участников общества, органы управления общества, порядок распределения прибылей, условия передачи паев, порядок рассмотрения возможных споров и другие вопросы практической деятельности.

После подписания договора и назначения управляющих и экспертизы названия общества в палате экономики можно обращаться в суд с заявкой о внесении общества с ограниченной ответственностью в Торговый реестр. К заявке прилагаются договор учредителей, их список с указанием рода деятельности и местожительства и величины вклада каждого из них, список управляющих и подтверждение об их назначении, объяснительная записка о названии общества, числе работающих по найму, а также заявление о том, что деньги и имущество общества являются его собственностью. После регистрации необходимо опубликовать в печати объявление о регистрации общества с ограниченной ответственностью.

При создании отделения или полностью принадлежащей иностранному капиталу компании необходимо, что-

бы представителем отделения был резидент Австрии, а для указанной компании необходимо, чтобы резидент Австрии был на должности, ответственной за исполнение местных правил коммерческой деятельности. Порядок регистрации отделений сложен.

10. В стране есть валютные ограничения. Для получения долгосрочных займов за рубежом нужно разрешение Австрийского национального банка, который его дает, если заем служит для финансирования так называемых производительных инвестиций, т. е. вносящих вклад в развитие экономики страны. Банкам и другим финансово-кредитным институтам под иностранным контролем не разрешается заниматься выпуском и размещением ценных бумаг, в отличие от национальных институтов.

11. В стране насчитывается около 100 налогов и сборов. Основными налогами с компаний являются:

- налог на прибыль корпораций (составляет 30%, охватывает и прирост капитала);

- налог на движение капитала (составляет 1—2% при выпуске ценных бумаг, 0,2—0,5% при продаже (перевод) ценных бумаг; при продаже акций компаний под иностранным контролем (где иностранцам принадлежат более 25% акций) они налогом не облагаются);

- промысловый налог (на доход и капитал предприятия, в размере примерно 13%, колеблется по провинциям);

- взносы на социальное обеспечение (составляют около 20% от фонда зарплаты);

- муниципальный налог на недвижимость (составляет 0,4—0,84% от оценочной стоимости недвижимости);

- коммунальный поимущественный налог (составляет 1% от оценочной стоимости имущества компании);

- налог на продажу недвижимости (в размере 3,5% от вырученной суммы);

- налог с приобретения земельной собственности (от 2 до 8% от цены сделки);

- налог на собственный капитал предприятия (взимается только с товариществ с ограниченной ответственностью в размере 1—1,5% в год со стоимости их чистых активов);

- налог на добавленную стоимость (10—32% в зависимости от вида товара);

— акцизные сборы на табачные изделия, винно-водочные и нефтепродукты;

— гербовый сбор (в размере 0,8—2% стоимости сделки).

В соответствии с заключенным 10 апреля 1981 г. между СССР и Австрией соглашением об устранении двойного налогообложения перевод дивидендов, процентов и платежей по авторским правам не облагается налогом. Дивиденды, получаемые австрийской компанией из-за рубежа, не облагаются в Австрии налогом на прибыль корпорации при соблюдении ряда условий.

Ставки ускоренной амортизации могут достигать до 40% от балансовой стоимости машин, оборудования, жилья для служащих и до 80% — научного оборудования. Разрешается перенос убытков вперед на 7 лет.

Резервный фонд акционерного общества должен составлять не менее 10% от уставного капитала. До достижения указанного размера в этот фонд необходимо отчислять минимум 5% чистой прибыли. Разрешается перечислять до 25% прибыли в необлагаемый налогом инвестиционный резерв, если в этот год не используется ускоренная амортизация, а также уменьшать размер налогооблагаемой прибыли на величину расходов на НИОКР (в ряде случаев даже на сумму, превышающую эти расходы).

12. Инвестиционные льготы предоставляются по следующим направлениям:

а) прямое бюджетное финансирование для проектов общегосударственного и регионального значения;

б) опосредованное государственное финансирование и субсидирование через фонды (формально самостоятельные), которые решают, дать ли предпринимателю безвозвратную ссуду (покрывающую до 40% стоимости его вложений в оборудование), заем на льготных условиях (2—6% годовых на 5—10 лет) и гарантии по банковским кредитам. Наиболее распространенный вид льгот — это субсидирование фондами процентов по выдаваемым банками кредитам. Всем этим занимаются следующие фонды: ЕРП (занимается развитием экономики), БЮРГЕС (улучшение структуры экономики), ФФФ (стимулирование НИОКР), ИТФ (стимулирование новой техники и технологии), Фонд стимулирования

в области охраны окружающей среды и водного хозяйства, Фонд гарантирования кредитов;

в) в рамках федеральных и региональных программ предоставление предпринимателям из федерального и местного бюджетов льготных займов по минимальной ставке 4—5% годовых на срок 5—10 лет в размере от 2,5 млн. до 70 млн. австр. шилл. Основными федеральными программами являются ТОП-1 (стимулирование капиталовложений в промышленность с целью совершенствования структуры экономики и улучшения платежного баланса), ТОП-2 (стимулирование инвестиций в разработку программного обеспечения), ТОП ФЮ (стимулирование собственных разработок для развития промышленности и экспортного потенциала), Программа стимулирования туризма (в т. ч. при участии ЕРП и БЮРГЕС);

г) косвенное стимулирование через упомянутые в п. 11 налоговые льготы.

В Австрии также действуют 4 свободные торговые зоны — в Граце, Линце, Солбадхалле и Вене, которые используются для хранения, перевалки, переработки и сборки.

13. Наблюдательные советы компаний должны на $\frac{1}{3}$ состоять из представителей рабочих и служащих этих компаний. Иностранцам необходимо иметь разрешения на проживание и работу в Австрии. Последнее запрашивается только после прибытия иностранца в страну. Управляющим и специалистам иностранных компаний подобные разрешения обычно выдаются без больших формальностей.

14. Для содействия иностранным инвесторам действует государственная организация International Cooperation and Development, сокр. ICD Austria (по адресу: Opernring 3, 1010 Vienna. Тел. 55-85-80).

Кроме того, помощь иностранным инвесторам оказывают еще две государственные организации: Informationsstelle für Investoren, Bundesministerium für Wirtschaftliche Angelegenheiten и Informationsdienst für Standardfragen des Arbeitsmarktes, Bundesministerium für Soziale Verwaltung (обе расположены по одному адресу: Stubenring 1, 1010 Vienna. Тел. 75-00-53-29 и 75-00-61-55). В сотрудничестве с банком Österreichische Investitionskredit (по адресу: Renngasse 10, 1013, Vienna. Тел. 531-35)

они помогают иностранным инвесторам найти подходящее место, партнера и оказывают другие консультации. В указанный банк можно обращаться с запросами о льготах от участия в проектах (программах) общегосударственного и регионального значения.

Исследовательский институт Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (по адресу: Arsenal, Object 20, 1103 Vienna. Tel. 78-26-01) помогает детальной информацией по вышеуказанным вопросам.

БЕЛЬГИЯ

1. Объем ВВП в 1990 г. — 195 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 19,8 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1985—1990 гг. — 2,9%. Экспорт в 1990 г. — 118 млрд., импорт — 120 млрд. долл. (вместе с Люксембургом). Участница ЕС, член Бельгийско-Люксембургского экономического союза (БЛЭС) и Экономического союза Бельгии, Нидерландов и Люксембурга (Бенилюкс).

2. В компаниях с иностранным капиталом работает $\frac{1}{3}$ всех занятых, что является очень высоким показателем даже для стран традиционного приложения иностранного капитала.

3. Экспорт СССР в Бельгию в 1991 г. составил 2074 млн. руб. и состоял преимущественно из нефти и нефтепродуктов, нерудных ископаемых, автомобилей, химических продуктов, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий, консервов, хлопка, тканей и товаров культурно-бытового назначения, а импорт — 933,5 млн. руб. и состоял в основном из проката черных металлов, труб, металлоизделий, химических продуктов, машин и оборудования и транспортных средств, соевых белков, тканей и одежды.

4. «Станбель», создана в 1977 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Станкоимпорт» (81,9%), «Станко-Франс» (Франция — СССР, 16%), «Скалдиа-Волга» (Бельгия — СССР, 2,1%). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Скалдиа-Волга», создана в 1964 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Автоэкспорт», В/О «Машиноэкспорт», В/О «Станкоимпорт». Дочерние фирмы — «Садко» в Бельгии, «Дойче Лада» и «Берлинер

Лада» в Германии. Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«ЕВА-ТОЕ (Бельгия)» [«Ист-Вест эйдженсиз-Текни-кал энд оптикал эквипмент (Бельгия)»], создана в 1973 г., доля нашего участия — 99,9%, основные учредители — В/О «Техноинторг», В/О «Машприборинторг», «ЕВА-ТОЕ (Нидерланды)». Предмет деятельности: машинно-технические изделия потребительского назначения;

«Нафта (Б)», создана в 1967 г., доля нашего участия — 99,4%, основной участник — В/О «Союзнефтеэкспорт». Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Фершимекс», создана в 1972 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Союзпромэкспорт», В/О «Союзхимэкспорт», В/О «Союзнефтеэкспорт», В/О «Автоэкспорт». Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Бельсо», создана в 1966 г., доля нашего участия — более 50%, основные учредители — В/О «Внешпосылторг», В/О «Продинторг», В/О «Разноэкспорт», В/О «Новоэкспорт», В/О «Экспортлен», «Балдин» (Бельгия), «Шарлье» (Бельгия). Предмет деятельности: потребительские и пищевкусовые товары;

«Руссалмаз», создана в 1966 г., доля нашего участия — 91,9%, учредители — В/О «Алмазювелирэкспорт», В/О «Союзпромэкспорт», В/О «Союзнефтеэкспорт», В/О «Новоэкспорт», «Бельсо» (Бельгия — СССР), «Диамекс» (Бельгия), «Диасен» (Бельгия), «Белджиэн бункеринг энд стивидоринг компани» (Бельгия). Предмет деятельности: продажа бриллиантов;

«Трансворлд марин эйдженси», создана в 1969 г., доля нашего участия — 97,3%. Главный учредитель — В/О «Совфрахт». Дочерные компании — «Тевеко» (Антверпен), «Мернсем собелмарин» (Антверпен), «Гент трейдинг» (Гент), «Тристалли» (Роттердам, Голландия). Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота;

«Эллайд стивидорз», создана в 1976 г., доля нашего участия — 12%, учредители — В/О «Совфрахт», «Трансворлд марин эйдженси» (Бельгия — СССР), «Тевеко» (Бельгия), «Белджиэн бункеринг» (Бельгия), «Хандельсмаатшаппиш» (Бельгия), «Антуан Флобергс» (Бельгия), «Антра ойл» (Бельгия), «Штейманн» (Бельгия).

Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота. В Бельгии также зарегистрирована «Смоленск-Дайэмонд» и другие фирмы с российским капиталом.

5. Специальных законов и органа, регулирующего иностранные инвестиции, в Бельгии нет. В стране действует принцип национального режима по отношению к компаниям с иностранным капиталом. Поэтому для них, как и для национальных бельгийских компаний, одними из основных правовых документов, определяющих их деятельность, являются:

- Торговый кодекс 1872 г. с поправками 1973 г.;
- Генеральный акт от 17 июля 1959 г. по обеспечению экономического роста;
- Региональный акт от 30 декабря 1970 г. по ускорению экономического роста во всех регионах;
- Акт от 4 августа 1978 г. о переориентации экономики и о малых и средних предприятиях;
- Министерский декрет от 17 февраля 1960 г. о налогах;
- Королевский декрет № 48 от 22 июня 1982 г. о налоговом регулировании;
- Королевский декрет № 187 от 30 декабря 1982 г. о налоговом режиме для транснациональных групп;
- Королевский декрет № 118 от 23 февраля 1982 г. о зонах свободного предпринимательства;
- Акт от 10 августа 1984 г. об экономическом восстановлении;
- Акт от 31 июля 1984 г. о фонде индустриального обновления.

В ст. 11 Конституции страны (принята в 1831 г.) говорится, что никто не может быть лишен своей собственности, кроме как в общественных интересах и при соблюдении законных формальностей с предварительной выплатой справедливой компенсации. И национальные, и иностранные инвесторы на этом основании пользуются в стране одинаковыми правами и гарантиями в отношении своей собственности.

Между СССР и Бельгией и Люксембургом 9 февраля 1989 г. было подписано соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений, которое обязывает Бельгию (и Люксембург) предоставлять нашим инвесторам режим наибольшего благоприятствования (не уравнивая, однако, их в правах с инвесторами из стран — членов

ЕС), защищает их от экспроприации и национализации и оговаривает условия компенсации убытков в случае, если национализация или экспроприация осуществлены, гарантирует свободный перевод прибыли и устанавливает порядок разрешения инвестиционных споров.

6. Предварительное извещение Министерства финансов и Министерства экономики требуется только в случае, если иностранные инвесторы из стран — не членов ЕС собираются осуществить поглощение бельгийской компании с активами не менее 100 млн. бельг. фр. через покупку не менее трети ее акций. Для открытия компаний с иностранным капиталом в пограничных районах также может потребоваться разрешение.

7. За национальными компаниями зарезервированы торговля алмазами и производство боеприпасов, а в руках государственных и полугосударственных компаний находятся следующие отрасли и секторы: авиационный и железнодорожный транспорт, почта, телефон и телеграф, аэродромное и портовое хозяйство, радио- и телевидение, водоснабжение.

В остальных отраслях есть следующие незначительные ограничения деятельности иностранных инвесторов:

- иностранные инвестиции в водный транспорт разрешаются только при условии, что они осуществляются через фирму, инкорпорированную в Бельгии;

- при основании иностранцами страховой компании от них могут потребовать доказательства, что бельгийцы могут основывать страховые компании в их стране.

8. Максимальный срок зарегистрированного патента — 20 лет, товарные знаки охраняются в течение 10 лет, и возможно неоднократное продление этого срока. Бельгия — участник Парижской конвенции по охране промышленной собственности 1883 г. и Мадридского соглашения о международной регистрации товарных знаков 1891 г. Для лицензионных соглашений не требуется предварительного согласия бельгийских властей, они лишь регистрируются.

9. Наиболее распространены акционерная компания (*société anonyme*, сокр. SA) и общество с ограниченной ответственностью (*société privée à responsabilité limitée*, сокр. SARL).

Для акционерной компании, наиболее популярной формы среди иностранных предпринимателей, требуется

минимальный уставный капитал в 1,25 млн. бельг. фр., не менее 2 акционеров, а ее правление должно состоять минимум из 3 директоров. Акционерная компания может полностью принадлежать другой компании (национальной или иностранной). Акционерная компания подает документы на регистрацию в Коммерческий суд. Затем компания регистрируется в Коммерческом регистре, в местном налоговом ведомстве, а также публикует сообщение в информационном бюллетене «Монитор бельж».

Для общества с ограниченной ответственностью требуется минимальный капитал в 250 тыс. бельг. фр., а количество его пайщиков должно быть не менее 2 и не более 50.

В Бельгии действуют и единоличные общества с ограниченной ответственностью (*l'entreprise personnelle à responsabilité limitée*, сокр. EPRL). Такое предприятие учреждается одним лицом, ответственность которого ограничивается его взносом, в отличие от просто индивидуального предприятия.

10. В стране практически нет валютных ограничений. Валютное регулирование осуществляется Бельгийско-Люксембургским институтом валютного обмена (BLEI) через уполномоченные банки, и прежде всего через Национальный банк Бельгии.

Нерезиденты могут осуществлять займы и размещать ценные бумаги на тех же условиях, что и резиденты. Лишь для выпуска и купли-продажи иностранных ценных бумаг нужно разрешение. Резидентами считаются постоянно проживающие в Бельгии и Люксембурге физические лица или зарегистрированные там юридические лица.

11. Основными налогами с компаний являются:

- налог на прибыль корпораций (прогрессивный в размере 30—39%, с дочерних компаний — 39%, с отделений — 48%);

- налог на прирост капитала (от продажи, дарения и обмена имущества в размере 19,50%);

- взносы социального страхования (35% с фонда заработной платы);

- налог на акционерный капитал (0,5% при образовании и увеличении акционерного капитала);

- регистрационный сбор (в т. ч. 12,5% при покупке недвижимости);

- налог на недвижимость (колеблется);
- ликвидационный налог (на слияние и поглощение компаний);
- налог на добавленную стоимость (от 6 до 33%, стандартная ставка — 19%);
- акцизный сбор с сахара, вин и крепких спиртных напитков, масел, кофе, табачных изделий и т. д.;
- гербовый сбор.

17 декабря 1987 г. между СССР и Бельгией было подписано соглашение об избежании двойного налогообложения, согласно которому перевод в СССР дивидендов и процентов облагался налогом не более чем в 15%, а доход от авторских прав и лицензий не облагался налогом.

Из будущей прибыли могут без ограничений вычитаться убытки предыдущих лет. Ставки ускоренной амортизации могут достигать до 20% от балансовой стоимости машин и оборудования.

12. Как центральное правительство, так и власти провинций традиционно предоставляют следующие инвестиционные льготы:

- займы по льготным процентам для финансирования капиталовложений в основной капитал в «зонах развития» («Т-зонах»). К ним относят преимущественно районы с высокой безработицей;
- льготные сроки амортизации и сниженный налог на прибыль корпораций в «зонах развития»;
- освобождение на 10 лет от налогов тех инвесторов, которые осуществляют в «зонах развития» капиталовложения в высокотехнологичные отрасли, ведущие к повышению занятости в этих зонах;
- аналогичные льготы получают размещаемые там офисы ТНК;
- выплата субсидий фирмам при приеме новых работников из числа безработных;
- бесплатное улучшение инфраструктуры для создаваемых предприятий в ряде районов.

В соответствии с Актом от 4 августа 1978 г. о переориентации экономики правительство активно поощряет малый и средний бизнес. В частности, большинство льгот в «Т-зонах» относится к малым и средним компаниям, особенно действующим в таких отраслях, как биотехнология, связь, обработка информации, изготовление мик-

росхем, микро- и оптоэлектроника, производство роботов, конторского оборудования.

В соответствии с Королевским декретом № 187 от 30 декабря 1982 г. действуют налоговые льготы для так называемых координационных центров, к которым относятся действующие в Бельгии национальные и иностранные фирмы (с числом занятых не менее 10 человек), занимающиеся информационной, рекламной, страховой, бухгалтерской, финансовой и научно-исследовательской деятельностью для транснациональных групп с годовым оборотом не менее 10 млрд. бельг. фр. Льготный налоговый режим действует и для сбытовых предприятий, занимающихся торговлей (хранением и упаковкой) сырьем и вспомогательными материалами от себя или от группы компаний.

Более того, основываемые и действующие в Бельгии иностранные и национальные компании имеют возможность получить статус «реконверсионной корпорации» (AFVR corporation) в соответствии с Актом от 31 июля 1984 г. или «корпорации обновления» в соответствии с Актом от 10 августа 1984 г. В обоих случаях компании могут рассчитывать на постоянную поддержку органов, занимающихся региональным развитием, в т. ч. в первом случае — на освобождение от регистрационного сбора, налога на недвижимость и др.

Иностранные инвесторы могут получить помощь и от National Investment Corporation, в т. ч. управленческим опытом (Национальная инвестиционная корпорация оказывает содействие некоторым ТНК в управлении их дочерними компаниями), а также долгосрочными займами, если капиталовложения этих инвесторов будут стимулировать бельгийский экспорт, увеличивать поступления из-за рубежа от продажи там технологии, обеспечивать необходимый Бельгии импорт.

В главных городах страны — Брюсселе, Антверпене, Брюгге, Генте, Льеже, Остенде и Зеебрюгге — имеются свободные торговые зоны (в виде беспошлинных складов).

13. В профсоюзах состоит 70% рабочей силы. Профсоюзы разделены на фламандские и валлонские. Ежегодно профсоюзы заключают с правительством и союзами предпринимателей договоры о заработной плате и заня-

тости. В «Т-зонах» отсутствуют ограничения по приему на работу иностранцев.

14. Для содействия иностранным инвестициям при Министерстве экономики существует служба для иностранных инвесторов — Service for Foreign Investors, Ministry of Economic Affairs (по адресу: 23, Square de Meesus, 1040 Brussels. Тел. 511-19-30. Факс 514-03-89). За дополнительной информацией можно обращаться в Belgian Agency for Information and Documentation (по адресу: 3, Avenue des Arts, 1040 Brussels. Тел. 217-71-11).

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г. — 989 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 18 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 2,4%. Экспорт товаров и услуг в 1991 г. — 241 млрд., импорт — 249 млрд. долл. Участница ЕС. Британская королева является главой Содружества.

2. Великобритания занимает второе место в мире по объему иностранных прямых инвестиций. В 80-х гг. в компаниях под иностранным контролем работало около $\frac{1}{7}$ всех занятых в обрабатывающей промышленности.

3. Экспорт СССР в Великобританию в 1991 г. составил 4091 млн. руб. и состоял преимущественно из нефти и целлюлозно-бумажных изделий, пушнины, автомобилей, химических продуктов, товаров культурно-бытового назначения, хлопка, консервов. Импорт СССР из Великобритании в 1991 г. составил 1200,5 млн. руб. и состоял в основном из машин и оборудования, химических товаров, зерна и других видов продовольствия, труб, проката черных металлов, ферросплавов, нефтепродуктов, сырья для текстильной промышленности.

4. «ЮМО Планта», создана в 1969 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Трактороэкспорт» (25%), В/О «Автоэкспорт» (15%), В/О «Машиноэкспорт» (15%), В/О «Судоимпорт» (15%), В/О «Энергомашэкспорт» (15%), В/О «Техмашэкспорт» (15%). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«ТОЕ (Лондон)» [«Текникал энд оптикал эквипмент (Лондон)»], создана в 1967 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Техноинторг», В/О «Маш-

приборинторг», Московский народный банк (Великобритания — СССР), В/О «Техснабэкспорт», «ЕВА-ТОЕ (Нидерланды)». Предмет деятельности: машинно-технические изделия потребительского назначения;

«Нафта (Ю. К.)», основана в 1930 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Союзнефтеэкспорт». Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Разноимпорт (Ю. К.)», создана в 1980 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Разноимпорт», В/О «Промсырьеимпорт». Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Разноимпорт трейдинг (Ю. К.)», доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Разноимпорт», В/О «Промсырьеимпорт», «Разноимпорт (Ю. К.)» (Великобритания — СССР). Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Рашн вуд эйдженси» (Русское лесное агентство), создано в 1923 г., доля нашего участия — 54%, участники — В/О «Экспортлес», «Черчилль энд Сим» (Великобритания), «Фой Морган энд компани» (Великобритания), «Ю Си Эм Тимбер» (Великобритания). Предмет деятельности: лесные товары;

«Разно энд компани», создана в 1969 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Разноэкспорт», В/О «Стройматериалинторг», В/О «Мебельинторг». Предмет деятельности: потребительские товары;

АСПО (Англо-советское пароходное общество), создано в 1923 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Совфрахт». Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота. Дочерние общества — «Лайнз» (Лондон), «Марин сервис» (Дондон), «Чартер тревэл» (Сидней, Австралия), «Хеллас» (Пирей, Греция);

«Совфрахт, лтд.», создана в 1974 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Совфрахт». Предмет деятельности: фрахтовые услуги;

«Интурист Москоу», создана в 1973 г., доля нашего участия — 100%, учредители — ВАО «Интурист», АСПО (Великобритания — СССР). Предмет деятельности: туристические услуги. Филиал в Манчестере, отделение в Сиднее (Австралия);

АСЕТКО, создана в 1988 г. в налоговой гавани на

о. Джерси, доля нашего участия — около 50%, учредители — Московский народный банк и «Морган Гренфелл бэнк» (Великобритания) — 40%, «Джон Браун» (Великобритания) — 30%, «Казаноргсинтез», ин-т «Гидропласт», П/О «Ставропольполимер» (все — СССР) — 30%. Предмет деятельности: осуществление проектов по модернизации химической промышленности;

«Боминфлот (Лондон)», создана в 1983 г., дочерняя компания фирмы «Боминфлот» (СССР — ФРГ). Предмет деятельности: бункерные услуги;

Московский народный банк, создан в 1919 г., доля нашего участия — 100%, учредители — Госбанк СССР, Внешэкономбанк СССР, Сбербанк СССР, Стройбанк СССР, Ингосстрах, «Эйробанк» (Франция — СССР), «Ист-Вест юнибанк» (Люксембург — СССР), тринадцать отечественных внешнеторговых объединений. Предмет деятельности: банковские услуги;

«Блекбалси» (Черноморско-Балтийское генеральное страховое акционерное общество «Блекбалси»), создано в 1952 г., доля нашего участия — 100%, учредители — Ингосстрах, Внешэкономбанк СССР, В/О «Совфрахт», «Софаг» (ФРГ — СССР), «Гарант» (Австрия — СССР), Московский народный банк (Великобритания — СССР), АСПО (Великобритания — СССР), «Нафта (Ю. К.)» (Великобритания — СССР). Отделение в Париже. Предмет деятельности: страхование.

Кроме того, в Великобритании действовали и другие компании и отделения компаний с участием отечественного капитала — «Аркос» (создана МВЭС СССР), «Интернэшнл констракшн инджиниринг» (от В/О «Машиноимпорт»), «Совкомфлот» (от Минморфлота), РЛА (от Минлегпрома), «Рашн ойл продуктс» (от В/О «Союзнефтеэкспорт»), а также «Автокама сервис», «Сивейв», СТС и др.

5. Специальных законов и органа, регулирующих иностранные инвестиции, в Великобритании нет. В стране существует обширное законодательство о компаниях, которое продолжает развиваться и сейчас. Так, вступление страны в ЕС в 1972 г. потребовало приведения английского права о компаниях в соответствие с директивами этой организации, и в результате были приняты акты о компаниях (Company Acts) в 1976, 1980 и 1981 гг. Наличие большого числа правовых актов привело к по-

пытке их консолидировать, и в 1985 г. был принят новый Акт о компаниях (Companies Act), состоящий из 747 статей и многочисленных приложений, которые вобрали в себя значительную часть прежних актов о компаниях. В последующие годы в Акт 1985 г. стали вноситься новые дополнения и изменения.

Из области антимонопольного законодательства необходимо в первую очередь упомянуть Акт об ограничительной деловой практике (Restrictive Trade Practices Act) 1976 г. и Акт о конкуренции (Competition Act) 1980 г., а также Акт о честной торговой практике (Fair Trading Act) 1973 г.

Из других актов отметим следующие:

- Акт о предотвращении махинаций с инвестициями (Prevention of Fraud (Investments) Act) 1958 г.;

- Акт о доходе и налогообложении корпораций (Income and Corporation Taxes Act) 1970 г.;

- Акты о финансах (Finance Act) 1972 г. и 1975 г. с последующими изменениями;

- Руководство по налогу на добавленную стоимость (VAT Regs) 1980 г.;

- Акт о налогообложении нефти (Oil Taxation Act) 1975 г.;

- Акт о налоге на прирост капитала (Capital Gains Tax Act) 1979 г.;

- Акт об арбитраже (Arbitration Act) 1979 г.;

- Банковский акт (Banking Act) 1979 г.;

- Закон о сделках с ценными бумагами (Company Securities [Insider Dealing] Act) 1985 г.;

- Акт об управлении сбором пошлин и акцизов (Customs and Excise Management Act) 1979 г.;

- Акт о защите торговых интересов (Protection of Trading Interests Act) 1980 г.;

- Акт о страховых компаниях (Insurance Companies Act) 1981 г.;

- Акт о торговом судоходстве (Merchant Shipping Act) 1981 г.;

- Закон о регистрации названий бизнеса (Registration of Business Names Act) 1916 г. и Закон о деловых названиях (Business Names Act) 1985 г.

6 апреля 1989 г. между СССР и Великобританией было подписано соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений, в котором каждая из сторон

обязуется поощрять и создавать благоприятные условия для взаимных инвестиций, защищать их и предоставлять им режим наибольшего благоприятствования (не уравнивая, однако, их в правах с инвесторами из стран Сообщества), отказывается от национализации и экспроприации инвестиций, а в случаях осуществления этих мер в общественных интересах гарантирует справедливую и быструю компенсацию. Кроме того, гарантируется беспрепятственная репатриация капиталов и перевод прибылей, а в случае появления трудностей исключительного характера в платежном балансе одной из сторон разрешается перевод за рубеж как минимум 20% прибыли (или капитала) ежегодно. Оговаривается и порядок разрешения инвестиционных споров.

6. Предварительного разрешения на организацию или покупку местной фирмы иностранному инвестору не требуется. Однако в соответствии с Законом о промышленности 1975 г. правительство может запретить покупку иностранными инвесторами важных предприятий обрабатывающей промышленности, если это противоречит интересам страны. Кроме того, покупка английских компаний может повлечь антимонопольное расследование в соответствии с Актом о честной торговой практике 1975 г.

7. За национальными компаниями зарезервированы следующие отрасли: транспорт, связь и почта, водо- и газоснабжение.

В следующих отраслях есть ограничения для иностранных инвесторов:

- в авиационном транспорте разрешается деятельность только компаниям под национальным контролем, однако возможны исключения;

- в водном транспорте транспортировка ряда грузов зарезервирована для судов под британским флагом;

- в радиовещании ограничивается деятельность всех иностранных лиц, кроме предпринимателей и их компаний из других стран — членов ЕС;

- в страховании действует правило взаимности, т. е. в стране происхождения иностранного инвестора британские граждане также должны иметь право основывать страховую компанию.

8. Охрана патентов осуществляется прежде всего на

основе Закона о патентах 1977 г. Максимальные сроки охраны патентных прав — 20 лет.

Товарные знаки в соответствии с Актом о товарных знаках 1938 г. охраняются в течение 7 лет с последующим неоднократным продлением по желанию владельца.

Авторские права охраняются на базе Акта об авторских правах 1956 г.

9. В Великобритании существуют такие организационно-правовые формы, как единоличный предприниматель (sole trader), партнерства и компании.

Партнерства бывают двух типов: обычное партнерство (general partnership), предусматривающее неограниченную ответственность партнеров, и ограниченное партнерство (limited partnership), близкое к коммандитному товариществу континентальной Европы.

Компании бывают трех видов: company limited by guarantee, в которой каждый из участников гарантирует свою долю платежей в случае ликвидации обанкротившейся компании (как правило, действуют в сфере просвещения, искусства и науки); company limited by shares, в которой ответственность каждого из участников за долги компании ограничена суммой акций компании, которые он приобрел; unlimited company, где ответственность участников не ограничена (распространены в сферах, не связанных с финансовым риском).

В свою очередь, компании с ограниченной ответственностью (т. е. второго типа) могут быть частными (private limited company, сокр. Ltd.) или публичными (public limited company, сокр. Plc.). Только публичные компании могут выпускать акции и облигации для продажи широкой публике. Однако публичные компании должны иметь акционерный капитал на сумму не менее 50 тыс. ф. ст. (при регистрации должно быть внесено не менее 25% уставного капитала), минимум двух директоров и предоставлять отчетность в полном размере.

Частные компании не могут выпускать для широкой публики ценные бумаги, но зато их капитал может быть менее 50 тыс. ф. ст. (при регистрации должно быть внесено минимум 25%), число акционеров — от 2 до 50, совет директоров (правление) может состоять из одного директора, а отчетность ими предоставляется не по полной форме, если они малого и среднего размера. Близки

к обществам с ограниченной ответственностью континентальной Европы.

При учреждении компании в Великобритании учредители вместо устава вырабатывают два документа — меморандум об образовании компании (memorandum of association), который регулирует ее внешние сношения, и внутренний регламент компании (articles of association), регулирующий отношения внутри компании. В меморандуме должны быть заявлены: наименование компании, место ее регистрации (Англия, Уэльс, Шотландия и Северная Ирландия), предмет деятельности, указание на ограниченную ответственность акционеров (пайщиков) компании, сумма акционерного капитала на момент регистрации и его разбивка на акции (паи), фамилии акционеров (для частной компании). Внутренний регламент устанавливает порядок выпуска и распределения акций, изменения капитала компании, совершения займов, процедуру созыва и проведения общих и чрезвычайных собраний, порядок назначения директоров и их полномочия. В Великобритании существуют типовые внутренние регламенты — А, В, С, D, и компании достаточно указать, какой из них и с какими модификациями она выбрала (обычно выбирают регламент А). Типовые учредительные документы содержатся в подзаконном акте 1717 «Документы компаний» от 1984 г.

Учредить компанию могут два лица и более. В стране распространена двухзвенная структура компании. В совет директоров могут входить и юридические лица.

Процедура регистрации компании довольно проста. Ее учредителям нужно представить в Бюро регистрации компаний (Companies Registration Office) заверенные копии меморандума и внутреннего регламента, заявление об акционерном капитале (на момент регистрации должно быть оплачено минимум 25%), сведения о директорах и секретаре компании, декларацию о признании законов о компаниях, заплатив предварительно регистрационную пошлину (50 ф. ст.) и гербовый сбор (в размере 1% от стоимости выпущенных акций). После проверки указанных документов Бюро вносит компанию в Регистр компаний (Registrar of Companies) при Министерстве торговли и выдает свидетельство о регистрации (certificate of incorporation).

Иностранная компания может открыть в Велико-

британии свое отделение (branch); после этого в течение месяца она должна представить в Бюро регистрации следующие документы:

- заверенные копии основных учредительных документов компании (Бюро может затребовать их перевод на английский язык);

- фамилии, адреса, гражданство и род занятий директоров компании;

- список доверенных лиц компании в Великобритании;

- заявление об учреждении в Великобритании отделения компании. В стране установлена двухзвенная система органов компаний: общее собрание и совет директоров (правление). Каждая компания должна также иметь секретаря, являющегося ответственным должностным лицом.

10. В Великобритании нет валютных ограничений, в т. ч. на финансирование иностранных инвесторов.

11. Основные налоги на компании:

- налог на прибыль корпораций (прогрессивный, в максимальном размере 35% с прибыли в 500 тыс. ф. ст. и выше и в минимальном размере 25% с прибыли в 100 тыс. ф. ст. и ниже), который распространяется и на прибыль от прироста капитала;

- нефтяной налог (в размере 75% на доходы от продажи нефти вместо налога на прибыль корпораций);

- налог на капитал (обычно в размере 1%, взыскивается с суммы, вырученной компаниями с ограниченной ответственностью от выпуска акций);

- налог на добавленную стоимость (его стандартная ставка равна 15%);

- гербовый сбор (в т. ч. на выпуск ценных бумаг в размере 0,5—1,0% от их стоимости);

- местные налоги (преимущественно на недвижимость);

- взносы на социальное обеспечение (до 10,45% от фонда зарплаты).

В соответствии с подписанным 31 июля 1985 г. соглашением между СССР и Великобританией об избежании двойного налогообложения перевод прибылей был освобожден от налогов.

В рамках ускоренной амортизации разрешается списывать до 25% от балансовой стоимости машин и оборудо-

дования и до 100% капиталовложений в научные исследования. Разрешается перенос убытков назад на 3 года.

12. Инвестиционные льготы предоставляются по следующим направлениям:

а) поддержка капиталовложений, в т. ч.:

— проектов общенационального значения (в размере не менее 500 тыс. ф. ст.) в соответствии с Законом о промышленном развитии (Industrial Development Act) 1982 г.;

— выборочная региональная помощь для депрессивных районов в виде субсидий на капиталовложения и обучение персонала (до 80% расходов);

— помощь городским районам в виде бесплатного предоставления предпринимателям заброшенных земельных участков и зданий (а также субсидий на их обустройство), долгосрочных займов и субсидий на приобретение и аренду других участков земли и зданий. Осуществляется местными властями вместе с Министерством окружающей среды;

— содействие региональных агентств и корпораций развития. Действуют, например, Шотландское и Уэльское агентства развития, корпорации по развитию районов лондонских доков и реки Мерсей. Выдаются займы Европейского объединения угля и стали, Британской стальной корпорации и Британского угольного предприятия для развития иных производств в районах сосредоточения производства угля и стали (могут покрывать до 50% капиталовложений);

— займы Европейского инвестиционного банка на льготных условиях для развития экономики (могут покрывать до 50% вложений в основной капитал);

— «предпринимательские зоны» (enterprise zones) с их льготным режимом для предпринимателей, включая налоговые льготы и упрощение формальностей для организации и работы фирм;

б) поддержка НИОКР, вплоть до оплаты 50% расходов на НИОКР;

в) поддержка экспорта по линии Британского совета по внешней торговле (British Overseas Board) (консультациями, информацией и содействием рыночным исследованиям) и Департамента гарантии экспортных кредитов;

г) поддержка со стороны Министерства занятости

(Department of Employment) и Комиссии по услугам в области рабочей силы (Manpower Services Commission), включая субсидии на обучение персонала;

д) льготные или бесплатные консультационные услуги посредством осуществления ряда схем помощи мелким и средним фирмам;

е) содействие развитию Северной Ирландии, где действуют особо льготные условия для предпринимателей.

13. Действует система трудовых трибуналов для решения трудовых споров. Закон о расовой дискриминации 1976 г. и Закон о дискриминации по полу 1975 г. запрещают эти виды дискриминации. Минимальный уровень заработной платы устанавливается не правительством, он определяется в ходе переговоров по коллективным договорам.

Иностранцы (кроме граждан ЕС) для работы в Великобритании должны иметь разрешения для работы, выдаваемые Министерством занятости.

14. Информационную и консультационную помощь иностранным инвесторам оказывает прежде всего организация Invest in Britain Bureau (по адресу: Kingsgate House, 66-74 Victoria Street, London SW1E 65W. Тел. (01) 215-78-77). Это подразделение Министерства торговли и промышленности имеет около 150 отделений на территории Великобритании.

ГЕРМАНИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г. — 1600 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 25 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 3,1%. Экспорт товаров и услуг в 1991 г. — 588 млрд., импорт — 488 млрд. долл. Участница ЕС.

2. В компаниях с участием иностранного капитала работало 6% всех занятых, в т. ч. в обрабатывающей промышленности — 13%. В 1990 г. в руках иностранных собственников находилось 13% акционерного капитала ФРГ.

3. Экспорт СССР в ФРГ в 1991 г. равнялся 10 637 млн. руб. и состоял преимущественно из энергоносителей, химических продуктов, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий, машин, оборудования и тран-

спортивных средств, хлопка-волокна и шерсти, черных металлов, пушнины, икры и водки, тканей и ковровых изделий, мебели, медикаментов, товаров культурно-бытового назначения. Импорт составлял 13 923 млн. руб. и образовывался в основном из закупок машин, оборудования и транспортных средств, труб, проката и других металлоизделий, химических продуктов, синтетических текстильных нитей, пшеницы и масла, одежды и обуви, тканей.

4. «Интурист райзен», создана в 1930 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — ВАО «Интурист». Предмет деятельности: туристские услуги;

«Фильм космос», создана в 1963 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Совэкспортфильм». Предмет деятельности: распространение фильмов;

«Шисс-Станко», создана в 1988 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Станкоимпорт», «Шисс» (ФРГ). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Хертель-Станко», создана в 1989 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Станкоимпорт», «Хертель» (ФРГ). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Неотайп-Техмашэкспорт», создана в 1973 г., доля нашего участия — 80%, учредители — В/О «Техмашэкспорт», В/О «Технопромимпорт», В/О «Энергомашэкспорт», В/О «Машприборинторг», «Антон Олерт» (ФРГ). Имеет дочерние фирмы «Необель» (Бельгия), «Неоэспань» (Испания) и «Оптикнео» (Россия). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

ТЕНТО, создана в 1987 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Техноинторг», «ЕВА — ТОЕ (Нидерланды)». Предмет деятельности: машинно-технические изделия потребительского назначения;

«Собрен хемихандель», создана в 1974 г., доля нашего участия — 75%, учредители — В/О «Союзхимэкспорт», «Ост-Вест хандельсбанк» (ФРГ — СССР), «Кема комплекс» (ФРГ). Отделение в Гамбурге. Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Руссхольц», создана в 1974 г., доля нашего участия — 74%, учредители — В/О «Экспортлес», «Гратенау унд Хессельбахер» (ФРГ), «Барт унд компани» (ФРГ),

«Якоб Юргенсен» (ФРГ). Предмет деятельности: лесные товары;

«Руссалмаз», создана в 1974 г., доля нашего участия — 97%, учредители — В/О «Алмазювелирэкспорт», «Мильх Мюллер» (ФРГ). Предмет деятельности: продажа бриллиантов, янтаря и изделий из него, серебряных изделий;

«Плодимеркс», создана в 1974 г., доля нашего участия — 88%, учредители — В/О «Союзплодоимпорт», В/О «Продинторг», «Симеркс» (ФРГ). Предмет деятельности: пищевкусовые товары;

«Техноунион», создана в 1979 г., доля нашего участия — 50%, участники — В/О «Лицензинторг», «Авто-Лада», «Феррошталль» (ФРГ). Предмет деятельности: торговля научно-техническими знаниями и предоставление технических услуг;

«Весотра шпедицион унд транспорт», создана в 1976 г., доля нашего участия — 56,5%, учредители — В/О «Союзвнештранс», В/О «Союзтранзит», В/О «Промсырьеимпорт», «Совтрансавто», «Шенкер» (ФРГ), «Кюне унд Нагель» (ФРГ), «Прахт» (ФРГ). Имеет дочерние фирмы «Промвесторг», «Балтсотра» и отделение в г. Хельмштедт. Предмет деятельности: транспортно-экспедиторские услуги;

«Транснаутик», создана в 1974 г., доля нашего участия — 51%, учредители — В/О «Совфрахт», «Деттмер унд компани Редерай» (ФРГ). Дочерние компании — «Трансоуцеан» (Бремен), «Сага шиппинг» (Бремен), «Трансглоб» (Гамбург), «Сканнаутик» (Осло) и отделения в Бремене, Мюнхене, Регенсбурге и Деггендорфе. Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота;

«Совчарт Гамбург», создана в 1976 г., доля нашего участия — 56%, учредители — В/О «Совфрахт», «Совфрахт, лтд.» (Великобритания — СССР), «Совчарт» (Швейцария — СССР), «Др. Клаус-Дитер Хут» (ФРГ). Предмет деятельности: фрахтовые услуги;

«Боминфлот», создана в 1976 г., доля нашего участия — 51%, основной учредитель — В/О «Совбункер». Предмет деятельности: бункерные услуги. Дочерние компании в Аргентине, Великобритании, Испании, Нидерландах, Сингапуре, США;

«Ост-Вест хандельсбанк», создан в 1971 г., доля нашего участия — 100%, учредители — Госбанк СССР,

Внешэкономбанк СССР, Сбербанк СССР, девять внешне-торговых объединений. Предмет деятельности: банковские услуги. В 1992 г. 80,6 % акций перешло в руки российского частного ТОКОБАНКа;

«Софаг» (Черноморско-Балтийское страховое акционерное общество «Софаг»), создано в 1927 г., доля нашего участия — 100 %, учредители — Ингосстрах, Внешэкономбанк СССР, ВАО «Интурист», В/О «Совфрахт», В/О «Союзвнештранс», В/О «Союзплодоимпорт», В/О «Союзхимэкспорт», В/О «Станкоимпорт», В/О «Совтрансавто», «Гарант» (Австрия — СССР), «Блэкбалси» (Великобритания — СССР). Отделения в Кёльне и Берлине. Предмет деятельности: страховые услуги;

«Балдив», основана в 1990 г., доля отечественного участия — 49 %, учредители — ПО «Балтийский судоремонтный завод», «Дойче индустрия верке» (ФРГ). Предмет деятельности: постройка и перестройка судов;

«Интернекско хандельс», создана в 1990 г., доля нашего участия — 51 %, учредители — В/О «Техснабэкспорт», «Урангезельшафт» (ФРГ). Предмет деятельности: оказание услуг при продаже товаров и технологии В/О «Техснабэкспорт»;

ОРТЭКС, создана в 1991 г., учредитель — фирма «Ортэкс». Предмет деятельности: торгово-посреднические услуги;

«Дойче Лада», создана в 1983 г., дочерняя компания смешанного общества «Скалдиа-Волга» (СССР — Бельгия). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Эрдгаз хандель», создана в 1991 г., доля нашего участия — 100 %, учредитель — В/О «Зарубежгаз». Предмет деятельности: поставка природного газа;

«Винтерсхалл Эрдгаз вест», создана в 1991 г., доля нашего участия — 30 %, учредители — «Эрдгаз хандель» и др. Предмет деятельности: поставка природного газа;

«Стегал», создана в 1991 г., доля нашего участия — 50 %, учредители — «Эрдгаз хандель» и др. Предмет деятельности: поставка природного газа;

«Винтерсхалл Эрдгаз хандельсхаус» (ВИЕХ), создана в 1991 г., доля нашего участия — 50 %, учредители — В/О «Союзгазпром» и «Винтерсхалл» (ФРГ). Предмет деятельности: поставка природного газа;

«Филпринт», создана в 1990 г., учредители — В/О

«Международная книга», Министерство связи СССР, «Нумиверзаль» (ФРГ). Предмет деятельности: филателия и нумизматика.

Кроме того, в ФРГ действовали и другие компании и их отделения с участием отечественного капитала — «Гестив» и «Сферро» (учреждены Минстанкопромом), «Беларусь ландмашинен», «Био-Фотоникс», «Интеркомпьютер», «Информ», «Лохако», «Совтранс шпедиционе», ГЕНТО-ОТЕ, «Шанс Гамбург фертрибс», «Берлинер Лада», «Руссойл», «Нефтехимэкспорт» и др., всего более 100.

5. В ФРГ нет специальных законов и органов, регулирующих иностранные инвестиции. Закон «О внешних экономических связях» (Aussenwirtschaftsgesetz) 1961 г. является лишь основой для регулирования валютных операций и движения капитала. В принципе все платежи за границу могут производиться свободно любым лицом в любой валюте, нет ограничений на объем и характер сделок. На основании закона они могут быть введены, чтобы воспрепятствовать нанесению ущерба покупательной силе немецкой марки, обеспечить равновесие платежного баланса, предотвратить неблагоприятное воздействие на рынок ссудного капитала. Подобные ограничения вводились лишь однажды — в 1973—1974 гг. и действовали лишь 12 месяцев — в виде необходимости получать разрешение для осуществления инвестиций. Согласно закону, исключительная компетенция в области валютных операций и движения капитала принадлежит Бундесбанку.

Среди других законодательных актов, могущих иметь отношение к иностранным инвестициям, следует отметить:

— Закон об обществах с ограниченной ответственностью (GmbH-Gesetz) 1892 г. в редакции 1980 г.;

— Закон о договоре страхования (Versicherungsvertragsgesetz) 1908 г.;

— Закон против недобросовестной конкуренции (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) 1909 г.;

— Закон об участии трудящихся в управлении предприятием (Mitbestimmungsgesetz) 1951 и 1976 гг.;

— Закон о страховом надзоре (Versicherungsaufsichtsgesetz) 1951 г.;

— Кодекс законов о труде (Arbeitsgesetzbuch) 1953 г.;

- Закон об ограничительной деловой практике (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen) 1957 г.;
- Закон об акционерных обществах (Aktiengesetz) 1965 г. в редакции 1985 г.;
- Закон о порядке заключения коллективных (трудовых) договоров (Tarifvertragsgesetz) 1969 г.;
- Закон о правах и обязанностях предпринимателя и коллектива работников данного предприятия (Betriebsverfassungsgesetz) 1972 г.;
- Закон о поимущественном налоге (Vermögenssteuergesetz) 1974 г.;
- Закон о кредитах (Kreditwesengesetz) 1976 г.;
- Закон о промысловом налоге (Geverbesteuer-gesetz) 1977 г.;
- Закон о налоге с корпораций (Korperschaftsteuer-gesetz) 1984 г. в редакции 1988 г.;
- Закон о поимущественном налоге (Vermögens-teuergesetz-V. s. t. G.) 1985 г. в редакции 1988 г.;
- Положение о налогах и платежах (Abgabenord-nung) 1976 г. в редакции 1988 г.;
- Германское торговое уложение (Handelsgesetz-buch) 1987 г.;
- Закон о подоходном налоге 1988 г.

Между СССР и ФРГ 13 июня 1989 г. был подписан договор о содействии осуществлению и взаимной защите капиталовложений.

6. Предварительного разрешения на осуществление иностранных инвестиций не требуется, кроме случаев, связанных с продажей и передачей нерезидентам государственных ценных бумаг ФРГ. Однако для деятельности национальных и иностранных предпринимателей в пищевой, медицинской и фармацевтической промышленности, на транспорте, в банковском, страховом, гостиничном и ресторанном деле требуются специальные лицензии, выдаваемые на земельном уровне. Требуются разрешения и при осуществлении строительных работ. Кроме того, любая иностранная фирма из страны, не входящей в ЕС, для открытия своего филиала должна поставить в известность министерство экономики той земли ФРГ, в которой открывается филиал.

7. За государственным сектором зарезервированы: телефон, телеграф и некоторые виды почтовых услуг, железнодорожный и речной транспорт, почтовое и аэро-

дромное хозяйство, радио- и телевидение (кроме некоторых земель).

В следующих отраслях существуют ограничения на деятельность компаний с иностранным участием: добывающая промышленность, авиационный и морской транспорт, банковское и страховое дело, торговля недвижимостью.

8. Максимальный срок охраны патентов составляет 20 лет, товарных знаков — 10 лет с возможным неоднократным продлением. ФРГ является участником Парижской конвенции по охране промышленной собственности и Мадридского соглашения о международной регистрации товарных знаков. Более 50% иностранных патентов попадает в страну из США и Японии.

9. Наиболее распространенными организационно-правовыми формами хозяйственной деятельности в ФРГ являются:

— полное товарищество (*offene Handelsgesellschaft*), в котором все его участники (товарищи) несут полную и солидарную ответственность перед кредиторами. Полное товарищество не является юридическим лицом, хотя и пользуется правами и льготами последнего: может приобретать имущество, подавать иски в суд, выступать в роли ответчика. Оно не обязано публиковать свои счета и регистрироваться.

Членами товарищества могут быть граждане любого государства, в т. ч. и юридические лица (кроме тех, которые являются владельцами или товарищами другой фирмы, действующей в ФРГ в той же сфере, что и данное товарищество). Размеры вкладов и число членов не ограничиваются. Выбытие одного из товарищей влечет, как правило, прекращение товарищества (если иное не оговорено в договоре). Решения в товариществе принимаются всеми товарищами;

— командитное товарищество (*Kommanditgesellschaft*, сокр. *CoKG*), за которым не признается свойство юридического лица. Оно не обязано публиковать свою отчетность. Ответственность одного или нескольких товарищей такого общества (командитисты) ограничена перед кредиторами размерами вклада, а ответственность других товарищей не ограничена (полностью ответственные товарищи). При образовании командитного товарищества должно быть не менее двух полных товарищей.

На коммандитное товарищество распространяются положения, установленные для полного товарищества, если не указано другое. Коммандитисты участвуют в прибылях и убытках коммандитного общества, но не уполномочены его представлять (в отличие от полных товарищей), обычно они не могут принимать участия в правлении, их имена не могут фигурировать в названии фирмы;

— существует форма, совмещающая общество с ограниченной ответственностью (см. ниже) и коммандитное товарищество (сокр. GmbH Co.). Например, такую форму имеет смешанное общество «Транснаутик» (см. выше). Для этой формы характерно, что общество с ограниченной ответственностью является в рамках коммандитного товарищества полностью ответственным участником. Но от коммандитного общества эта форма отличается тем, что в ней ни одно физическое лицо не несет имущественной ответственности;

— акционерное общество (Aktiengesellschaft, сокр. AG). Эта форма наиболее характерна для крупных компаний. Закон об акционерных обществах в редакции 1985 г. определяет минимальный размер акционерного капитала в 100 тыс. марок, из которых $\frac{4}{7}$ должны быть внесены до регистрации компании. Минимальная номинальная стоимость акции определяется в 100 марок.

Акционерное общество (компания) имеет трехзвенную структуру (общее собрание акционеров, правление, наблюдательный совет). Общее собрание решает наиболее важные вопросы. Правление занимается текущим руководством, оно должно созывать ежегодные собрания акционеров, а также раз в квартал отчитываться перед наблюдательным советом. Правление и его председатель назначаются наблюдательным советом. Наблюдательный совет состоит из представителей акционеров и рабочих и служащих компаний, и его задачами являются контроль за правлением, одобрение крупных мероприятий, проверка имущества общества и созыв собрания акционеров (в случае необходимости).

Акционерное общество является юридическим лицом. Оно обязано ежегодно публиковать финансовую отчетность. Минимальное число его учредителей составляет 5 человек (могут быть и юридическими лицами), минимальное число членов правления определяется в 1 лицо

(юридическое лицо не может быть членом правления), минимальный состав наблюдательного совета — 3 члена (нельзя быть одновременно членом правления и совета, для обществ с числом рабочих и служащих свыше 500 человек $\frac{1}{3}$ членов совета должна выбираться из них);

— общество с ограниченной ответственностью (*Gesellschaft mit beschraenkter Haftung*, сокр. *GmbH*). Это наиболее распространенная форма для смешанных обществ с участием отечественного капитала, основанных в ФРГ. Связано это с тем, что это наиболее удобная форма для малых и средних предприятий и дочерних компаний, процедура его учреждения значительно проще, чем процедура учреждения акционерного общества, и в то же время в ГмбХ сохранены основные достоинства акционерного общества. Так же как и акционерное общество, ГмбХ признается юридическим лицом, несущим исключительную имущественную ответственность по своим обязательствам. За долги ГмбХ его участник (пайщик) другим своим имуществом, кроме доли участия в обществе, ответственности не несет.

Одновременно ГмбХ сохраняет некоторые достоинства полного и командитного товарищества. Так, ГмбХ не обязано публиковать отчеты. Правда, оно обязано выполнять те же требования, что и акционерные общества, если его капитал превышает 125 млн. марок, объем продаж превышает 250 млн. марок, а число занятых составляет более 5 тыс. человек. Наблюдательный совет также создается на ГмбХ, если число его работников превышает 500 человек. Возможно и единоличное владение ГмбХ (*Einmann GmbH*) одним физическим или юридическим лицом.

Минимальный размер уставного капитала для ГмбХ составляет 50 тыс. марок, а минимальный размер пая — 500 марок (к моменту регистрации нужно внести не менее 25% суммы пая). При этом первоначальным взносом в уставный капитал, необходимый для юридического оформления общества, является сумма не менее 25 тыс. марок. В случае единоличного владения должен быть внесен весь уставный капитал (на невнесенную часть должны быть представлены банковская гарантия или вексель).

Структура управления ГмбХ — двухзвенная (правление во главе с распорядителями — управляющими, ко-

торые назначаются общим собранием членов общества). Основные вопросы деятельности решаются общим собранием участников. Распорядителями общества могут быть не только пайщики, но и люди со стороны. Во главе общества стоит управляющий (их может быть несколько, и среди них — главный), который не обязан быть пайщиком общества.

Основным документом, нужным для основания ГмбХ, является договор членов этого общества (для общества с одним членом такой договор не нужен). Он должен быть заверен и содержать следующие пункты: фирменное название; местопребывание фирмы; предмет деятельности общества; размер уставного капитала; срок действия договора или работы предприятий (определенный или неограниченный, процедура роспуска). Последний пункт включается по желанию партнеров.

Для регистрации помимо договора требуются: заявление, подписанное всеми управляющими; соглашение пайщиков общества о назначении управляющих; свидетельства управляющих о том, что против них не применялись санкции, ограничивающие их право быть управляющими; список пайщиков с их адресами; справка из банка о внесении на его счет необходимой суммы уставного капитала; справка из Налоговой инспекции об уплате налога на перемещение капитала (см. ниже). Общества, которые по своему роду деятельности обязаны получать еще и государственное разрешение (транспортные агентства, таксомоторные предприятия, финансовые посредники, маклеры по недвижимости, гостиницы и др.), обязаны приложить это разрешение. Наконец, если в уставный капитал входят имущественные ценности и права, то для регистрации необходим учредительный отчет по вносимому имуществу (подписывается всеми учредителями), фиксирующий вносимое имущество (права) с обоснованием стоимости этого имущества, включающий заключение независимых налоговых консультантов и бухгалтеров, и — по возможности — счета, подтвержденные права на интеллектуальную собственность, заключенные договоры (например, на предоставление одним участником другому фирменного кредита) и др.

Указанные документы подаются в Торговый суд (Amtsgericht) для утверждения ГмбХ. Суд отправляет документы на экспертизу в местную торговую палату.

После экспертизы общество вносится в Торговый регистр и ему выдается Регистрационный лист, в котором указываются название и предмет деятельности общества, его местопребывание, размер уставного капитала, имена и адреса пайщиков, имя одного или нескольких избранных пайщиками распорядителей. После этого ГмбХ считается юридически правоспособным и должно опубликовать вышеуказанную информацию о себе в официальном периодическом издании «Bundesanzeiger». Расходы по регистрации ГмбХ составляют 2—3,5 тыс. марок.

Помимо Торгового регистра фирма регистрируется обязательно в Управлении надзора за предпринимательской деятельностью (Gewerbeaufsichtsamt), в местном финансовом органе (Finanzamt), а также в центральном земельном банке (кроме малых фирм с капиталом менее 10 тыс. марок) и местном органе социального обеспечения. Членство в местной торговой палате обязательно.

Для регистрации акционерного общества требуется представить устав (в нем должны содержаться фирменное название, местонахождение общества, размер и структура акционерного капитала, цели общества), все документы относительно денежных вкладов в капитал общества его участников, документы по утверждению членов наблюдательного совета и правления, справка о внесении необходимой суммы в уставный капитал, необходимое разрешение государственных органов (если это разрешение требуется), справка из налоговой инспекции об уплате налога на оборотный капитал.

10. Ограничений на финансирование иностранных компаний на местном рынке ссудного капитала нет. В ФРГ вообще нет существенных финансовых и валютных ограничений в отношении иностранного капитала, за исключением обязанности регистрировать в местных банковских учреждениях операции по переводу средств за рубеж и из-за рубежа.

11. Базовые ставки налогов обязывают компанию выплачивать в качестве налогов в среднем около 70% своей прибыли. С учетом налоговых и других льгот компания реально выплачивает менее 50% своей прибыли, однако и этот уровень позволяет констатировать, что ФРГ является страной с очень высоким уровнем налогообложения, хотя прошедшая в 1986—1990 гг. налоговая реформа снизила этот уровень.

В ФРГ насчитывается около 50 видов налогов. Основными налогами с компаний являются:

- налог на прибыль корпораций (в размере 36% с распределенной между акционерами прибыли и 50% с нераспределенной и в размере 46% с отделений иностранных компаний);

- местный промысловый налог (на капитал и доход по базовой ставке в размере 5% от нераспределенной прибыли плюс примерно 0,2% от капитала). Местные власти могут увеличивать базовую ставку промыслового налога, в результате чего ставка этого налога колеблется от 15 до 24% прибыли фирмы в зависимости от земли и общины. Минимальный доход при обложении этим налогом составляет 120 тыс. марок;

- поимущественный налог (в размере 0,45—0,6% от величины чистых активов фирмы, т. е. за вычетом ее задолженности). При величине имущества фирмы менее 120 тыс. марок налог не взимается;

- налог на добавленную стоимость (основная ставка — 15%);

- налог на перемещение капитала (уплачивается при создании общества в размере 1% с его уставного капитала, 0,25% при приобретении ценных бумаг и в размере 2,5% с суммы, уплаченной за приобретение доли в капитале уже созданного общества с ограниченной ответственностью);

- местный поземельный налог (на земельные участки, порядок его расчета сходен с расчетом промыслового налога, базовая ставка составляет 0,26—0,6%, реальная ставка — в среднем 1,2%);

- налог на проценты от денежных вкладов в кредитно-денежных учреждениях (в размере 10%).

По соглашению между СССР и ФРГ об избежании двойного налогообложения, подписанному 24 ноября 1981 г., переводимые дивиденды облагаются налогом в 15%, проценты — налогом в 5% или вообще в некоторых случаях освобождаются от налога. Не облагаются налогом и переводимые платежи по авторским правам и лицензиям.

Разрешается вычитать в течение 5 лет из налогооблагаемой суммы убытки предыдущих 2 лет (но не более 10 млн. марок). Разрешается перенос этих убытков на неограниченное число лет вперед. Сроки списания

машин и оборудования по ставке ускоренной амортизации могут доходить до 3 лет.

12. Инвестиционные льготы в ФРГ разнообразны. Так, новые фирмы в первый год своего функционирования платят лишь четверть налога на прибыль, во второй год — половину и только с третьего года они платят налог полностью.

Инвестиционные льготы предоставляются также малым и средним компаниям. Практически все крупные кредитные учреждения страны, занимающиеся финансированием промышленности, имеют специальные программы кредитования мелкого и среднего бизнеса.

Все большее значение приобретают компании, действующие в отстающих районах. В соответствии с Законом об общих задачах улучшения региональной структуры от 1969 г. здесь государственные субсидии могут доходить до 25% от величины инвестиций (в прочих районах — до 10%). Кроме того, предоставляются налоговые льготы, осуществляется частичное государственное финансирование расходов на инфраструктуру, даются льготные транспортные тарифы, предоставляется приоритет при распределении государственных заказов.

Сейчас основная масса льгот достается компаниям, действующим на территории бывшей ГДР. Все предприятия на этой территории до середины 1992 г. получали государственную помощь в размере 8% общей суммы их капиталовложений. Предприятия здесь также могут рассчитывать на льготные кредиты (на 20 лет при 7,5% годовых с пятилетним льготным периодом) от Европейского фонда восстановления.

Льготные ссуды предоставляет восточногерманским предприятиям и «Дойче Аусгляйхбанк»: размер ссуды может достигать 22% общего объема необходимых предприятию средств (но не более 350 тыс. марок), ссуда может выдаваться на 20 лет, а выплата основной части долга осуществляется в последние 10 лет, льготный период для выплаты процентов составляет 3 года.

На территорию новых земель распространяется и действие программ финансовой организации «Кредитанштальт фюр видерауфбау». Максимальный размер кредитов составляет 10 млн. марок, срок — 10 лет. Кредиты отпускаются на самые разнообразные цели.

Предприятия на территории бывшей ГДР могут вос-

пользоваться и финансовой помощью ЕС. Только в 1991 г. ЕС выделила 4,5 млрд. марок для развития экономики восточногерманских земель.

Почти каждая федеральная земля имеет свои программы развития с соответствующими инвестиционными льготами, особенно для отстающих районов.

13. Условия найма на работу и увольнения обычно регулируются коллективными трудовыми соглашениями. Максимальный уровень заработной платы не установлен законом, а обычно определяется в коллективном договоре. Работники предприятий принимают участие в их управлении через производственные советы (создаются на всех предприятиях с числом занятых более 5 человек), а на крупных фирмах — через наблюдательные советы.

Предприниматели объединяются в региональные и отраслевые ассоциации, а также в торговые палаты. В основном все ассоциации входят в Федеральное объединение союзов предпринимателей.

14. Информационную помощь, в т. ч. по вопросам получения инвестиционных льгот, оказывает федеральное Министерство экономики, в котором есть специальный департамент — *Unterabteilung Strukturpolitik*, а также земельные ведомства, занимающиеся вопросами стимулирования инвестиций. Ниже приводятся адреса некоторых из них:

Baden-Württemberg — *Wirtschaftsminister des Landes Baden-Württemberg für Fragen der Wirtschaftsförderung*. Адрес: *Prinzregentenstrasse 28, 8 München 22*. Тел. (0811) 21-61.

Bremen — *Referat für Gewerbe- und Industrieansiedlung beim Senator für Wirtschaft und Aussenhandel*. Адрес: *Baknhofplatz 29, 2800 Bremen 1*. Тел. (0421) 361-22-75.

Hamburg — *Behörde für Wirtschaft und Verkehr Wirtschaftsberatungsdienst*. Адрес: *Alter Steinweg 4, 2 Hamburg 11*. Тел. (04-11) 34-91-24-36.

Hessen — *Hessische Landesentwicklungs- und Treuhandgesellschaft mbH*. Адрес: *Baknhofstrasse 55-57, 62 Wiesbaden*. Тел. (061-21) 34-11.

Nordrhein-Westfalen — *Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Nordrhein-Westfalen mbH*. Адрес: *Königsallee 100, 4 Düsseldorf*. Тел. (0211) 37-05-29.

Rheinland-Pfalz — *Rheinland-Pfälzische Gesellschaft*

für WirtschaftsförderungmbH. Адрес: Schillerplatz 7, 65 Mainz. Тел. (06131) 273-58.

Saarland — Aktionsgemeinschaft für Wirtschaftsentwicklung im Raum Saarbrücken und St. Ingbert GmbH. Адрес: Schlossplatz 6, 66 Saarbrücken. Тел. (0681) 549-95.

Schieswig-Holstein — Wirtschaftsförderungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH. Адрес: Lorenzendamm 21, 23 Kiel. Тел. (0431) 471-95.

Российскому инвестору может оказать содействие также Общество по содействию внешнеэкономическим связям и предпринимательству при промышленно-торговых палатах ФРГ по адресу: Schenholzerstrasse 10—11. D-1100 Berlin. Тел. (488) 064-90, 51. Факс (488) 063-33.

ГИБРАЛТАР

1. Британское владение с населением 30 тыс. человек. Периодически ведутся переговоры между Великобританией и Испанией о постепенной передаче Испании этой территории.

2. Налоговая гавань. Место размещения большого числа иностранных компаний.

3. 4. В Гибралтаре зарегистрирована компания с нашим участием «СовБриз» и др.

5. Основным законодательным актом, регулирующим деятельность большинства иностранных компаний, является Указ о компаниях (Companies (Taxation and Concessions) Ordinance). Банковский закон 1982 г. гарантирует конфиденциальность банковских операций.

6. Предварительного разрешения на организацию или покупку компании не требуется.

9. Наиболее распространенными формами среди иностранных компаний являются отделения и компании тех видов, которые распространены в Великобритании (см. Великобритания). Стоимость регистрации компании в Гибралтаре, включая оплату всех сборов (в т. ч. пошлину за учреждение компании в размере 250 ф. ст.) и открытие счета, составляет менее 1 тыс. ф. ст., и примерно такова же ежегодная стоимость услуг местных

компаний, специализирующихся на управлении оффшорными фирмами.

10. Валютных ограничений нет.

11. Основным налогом является налог на прибыль корпораций в размере 35%, однако для оффшорных компаний предусмотрены значительные льготы (см. ниже). Есть гербовый сбор, акцизы и сбор с недвижимости. Максимальная годовая ставка амортизации машин и оборудования — 25%, зданий и сооружений — 4%.

12. В соответствии с Указом о компаниях, для оффшорных компаний возможно получение статуса «свободной (от налогов) компании» (*exempt company*). Для этого нужно, чтобы деятельность компании в Гибралтаре ограничивалась контролем и управлением активов, расположенных вне Гибралтара (реестр акций должен храниться в Гибралтаре), а в числе акционеров компании не было бы граждан или резидентов Гибралтара. «Свободная компания» должна иметь также минимальный оплаченный капитал в 100 ф. ст. Выданный на этих условиях сертификат (*exemption certificate*) освобождает компанию от налогов на прибыль и недвижимость в течение 25 лет. Она платит лишь ежегодный сбор в размере 225 ф. ст. и ежегодную пошлину за продление регистрации в размере 25 ф. ст. и управляется директорами-резидентами Гибралтара.

С 1983 г. возможно получение и статуса «квалифицированной компании» (*qualifying company*), удобного прежде всего для гибралтарских филиалов английских компаний, т. к. он позволяет избежать фискальных преследований в Великобритании за уклонение от уплаты там налогов. Статус «квалифицированной компании» регулируется в основном как статус «свободной компании», за исключением того, что «квалифицированная компания» должна иметь минимальный оплаченный капитал в 1000 ф. ст., счет в местном банке на сумму не менее 1000 ф. ст., уплачивать налог по ставке на прибыль в 27% на переводимую в Гибралтар прибыль и по ставке в 2% — на непереводимую в Гибралтар прибыль.

Если же компания образуется в виде трастовой компании, то ее доходы от деятельности вне Гибралтара не облагаются в Гибралтаре налогом, даже если ее до-

веренные лица-основатели (trustees) являются резидентами Гибралтара. Однако все получатели доходов не должны быть гибралтарцами. Трасты уплачивают ежегодный сбор в 1000 ф. ст., но не платят гербовый сбор при выпуске и купле-продаже ценных бумаг.

На базе использования директив ЕС о налогообложении головных и дочерних компаний в Гибралтаре возможно создание так называемой «гибралтарской компании 1992 г.». Для получения соответствующего сертификата ей необходимы регистрация в Гибралтаре (инкорпорация), наличие в ее составе резидента Гибралтара, соблюдение интересов Гибралтара, получение не менее 51% своих доходов из местных источников, наличие в Гибралтаре помещения с минимальной площадью в 400 кв. футов и штата численностью не менее двух человек. Такая компания платит местный налог на прибыль корпораций в размере 30%, однако налоги с ее дочерних компаний не взимаются (дочерней считается компания, в которой головная компания владеет не менее 5% акционерного капитала). Подобное налогообложение выгодно прежде всего для холдингов, если они инкорпорируются в Гибралтаре, а действуют преимущественно в странах ЕС. Ведь в этом случае дивиденды, переводимые дочерними компаниями оттуда в Гибралтар своей материнской компании, не будут облагаться налогами ни в ЕС, ни в Гибралтаре.

13. Для всех иностранцев, кроме граждан ЕС, требуется разрешение на работу.

ГРЕЦИЯ

1. Объем ВВП в 1990 г.— 66 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 6,5 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1990 гг.— 1,5%. Экспорт товаров и услуг в 1990 г.— 14,5 млрд., импорт — 22 млрд. долл. Участница ЕС.

2. В середине 80-х гг. в компаниях под иностранным контролем работал 1% всех занятых. Основными инвесторами являются компании ФРГ и США.

3. Экспорт СССР в Грецию в 1990 г. составил 282 млн. руб.— преимущественно из нефти и нефтепродуктов, лома черных металлов, машин, оборудования

и транспортных средств, пиломатериалов, электроэнергии и химических продуктов. Импорт — 148,5 млн. руб. — состоял в основном из труб, одежды и обуви, фруктов и ягод, оливкового масла, ремонта судов.

4. «Трансмед», создана в 1976 г., доля нашего участия — 60%, учредители — В/О «Совфрахт», «Цикладес шиппинг» (Греция). Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота.

Кроме того, в Греции действовали смешанные общества «Аомко» (основной учредитель — В/О «Тяжпромэкспорт»), «Технико» (от В/О «Технопромэкспорт»), «СТС Хеллас» и «Трансориент оверсиз» (оба от Минморфлота), «Беларусь Хеллас», «Сиачартер» (от Минморфлота) и др.

5. Главным законом, регулирующим иностранные инвестиции в Греции, является принятый в 1990 г. Закон № 1892/1990. В нем дается определение терминов «капиталовложение» и «производительное капиталовложение». Последнее определяется в ст. 2 как способствующее экономическому прогрессу Греции. В частности, это вложения в промышленность, сельское хозяйство, строительство, гостиничные и туристские комплексы, оборудование, исследования, складское хозяйство. Одновременно в законе классифицируются капиталовложения, не относящиеся к «производительным». Это вложения в некоторые виды строительных работ, в дешевые гостиницы, ряд мелких капиталовложений (в зависимости от отрасли они определяются как величины меньше 2, 5, 15, 30 и 60 млн. драхм). При этом в законе дается достаточно подробное описание всех разновидностей «производительных» и «непроизводительных» инвестиций.

Одновременно в Законе № 1892/1990 (ст. 3) дается деление территории страны на регионы А, Б, В, Г, в которых инвесторы могут рассчитывать на различные льготы в зависимости от региона.

Другим основополагающим законодательным актом об иностранных инвестициях является Декрет № 2687/1953 «Инвестирование и защита иностранного капитала» от 10 ноября 1953 г. с последующими изменениями, который предусматривает регулирование только иностранных капиталов, имеющих характер «производительных» инвестиций (способствующих экономическому

прогрессу Греции), определяет регулирующие органы и процедуру утверждения заявок иностранных органов, устанавливает порядок репатриации и перевода прибылей, а также гарантии для иностранных инвестиций и порядок разрешения инвестиционных споров. Закон провозглашает национальный режим для иностранных предпринимателей.

Постановление № 1490 от 1 января 1986 г. регламентирует порядок организации компании с участием иностранного капитала.

Президентским декретом № 207/1987 предусмотрено увязывание греческого законодательства с законами ЕС, касающимися свободы движения капиталов. Для резидентов ЕС разрешается: размещение ценных бумаг на местной фондовой бирже, продажа и другие сделки с ценными бумагами, предоставление и выплата долгосрочных кредитов, капиталовложения в недвижимость.

Претворение в жизнь законодательства об иностранных инвестициях возложено на министра национальной экономики. Внутри Министерства национальной экономики этим занимаются Департамент частных инвестиций и Департамент регионального развития. Министерства обороны, культуры и науки, финансов, промышленности, общественных работ и Туристическая организация Греции обязаны иметь соответствующих служащих для связи с упомянутым Департаментом частных инвестиций, решения возникающих вопросов и ускорения рассмотрения заявок от иностранных инвесторов, поступающих в Департамент. При Министерстве национальной экономики действует Центральный консультативный комитет, состоящий из служащих министерства, а также работников министерств промышленности и сельского хозяйства, Банка Греции, экспертов и представителей делового мира. Комитет рассматривает вопросы национальной инвестиционной политики и крупные инвестиционные проекты (свыше 200 млн. драхм). На местном уровне эти вопросы рассматривают региональные консультативные комитеты при региональных службах развития.

Из других законодательных актов нужно отметить:

— Закон № 2190 об акционерных обществах 1920 г. с последующими изменениями;

— Законы № 2527 и № 3323 от 1925 г. о введении

Налогового кодекса с последующими многочисленными изменениями;

— Закон № 1998 о товарных знаках от 1939 г. с последующими изменениями;

— Законодательный декрет № 321 о Кодексе бухгалтерской отчетности от 1961 г.;

— Закон № 89 от 1967 г. и № 378 от 1968 г. об иностранных торговых, промышленных и судоходных компаниях;

— Закон № 703 о контроле над монополиями и защите конкуренции от 1977 г.;

— Закон № 969 о судоходных компаниях от 1979 г.;

— Закон № 1326 о налогообложении от 1983 г.

6. Для осуществления всех видов предпринимательских капиталовложений иностранному инвестору нужно (кроме инвесторов из других стран ЕС) предварительное разрешение. За ним обращаются в Министерство национальной экономики, в Департамент частных инвестиций, заполнив подробную заявку. В случае, если величина этих инвестиций менее 200 млн. драхм, инвестор обращается в один из региональных консультативных комитетов. Министерство направляет заявки со своими предложениями в Центральный консультативный комитет и одновременно запрашивает мнение других министерств и органов. Иностранный же инвестор имеет дело только с упомянутым департаментом или с региональным консультативным комитетом, которые обязаны дать ответ на заявку в течение 3 месяцев.

Иностранному инвестору для предварительного разрешения необходимо подать следующие документы:

— заявление;

— технико-экономическое обоснование;

— заполненную заявку по стандартной форме;

— устав своей фирмы (если это фирма);

— балансовый отчет за два последних бюджетных года (если речь идет о расширении или модернизации существующего предприятия).

Регистрация и организационная структура создаваемой фирмы регламентируются Законом № 3190/9 от 16 апреля 1955 г. «О фирмах с ограниченной ответственностью и акционерных обществах». При регистрации необходимо документальное освещение следующих вопросов:

- имя, фамилия и профессия компаньонов, их местожителство и подданство;
- название фирмы;
- резиденция фирмы, ее цели;
- статус фирмы (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью);
- капитал фирмы, доли участия компаньонов, подтверждение о вкладе капитала;
- виды вещественных взносов, их оценка.

Фирма считается зарегистрированной после публикации краткой аннотации о ней в «Правительственной газете».

7. За национальными компаниями зарезервированы следующие отрасли и секторы: почта, телеграф и телефон, авиационный, автомобильный и железнодорожный транспорт, радио и телевидение, ввоз и переработка нефти для местного сбыта, электро- и газоснабжение, аэродромы и портовое хозяйство.

В ряде отраслей есть ограничения на деятельность иностранных инвесторов:

- для открытия отделений или представительств иностранных банков нужно предварительное разрешение, а минимальный размер ввезенного из-за рубежа капитала для этих отделений составляет 1 млрд. драхм. К тому же большинство членов правления иностранных банков должны быть греческими гражданами. В данном секторе действует правило взаимности. Однако возможны исключения из перечисленных ограничений;
- в страховании действует правило взаимности;
- в водном транспорте каботаж зарезервирован для судов под греческим флагом. Суда под этим флагом могут принадлежать только компаниям, в которых 51% акций принадлежит греческим гражданам;
- для деятельности в добывающей промышленности иностранные инвесторы должны получать концессии.

Иностранные вложения в недвижимость могут ограничиваться в пограничных районах.

8. Патенты охраняются законом № 2527/1920 максимум в течение 15 лет. Греция — участник Парижской конвенции по охране промышленной собственности.

Защита товарных знаков базируется на законах № 1998/1939 и № 3205/1955, максимальный срок их

защиты — 10 лет с последующим неоднократным продлением. Греция не является участником Мадридского соглашения о международной регистрации товарных знаков.

Авторские права защищаются законом № 2387/1920. Страна является участницей Всемирной конвенции об авторском праве.

9. Наиболее популярна среди иностранных инвесторов такая форма, как акционерная компания (*Anonymi Etaireia*, сокр. АЕ), которая должна иметь не менее двух акционеров, минимальный капитал в 5 млн. драхм, двухзвенную структуру управления с административным советом минимум из трех человек.

Реже иностранные инвесторы организуют в Греции свои филиалы в форме общества с ограниченной ответственностью (*Etaireia Periosismenis Euphtinis*, сокр. ЕРЕ), которое также должно иметь не менее двух партнеров, минимальный капитал в 200 тыс. драхм и не менее одного управляющего.

10. В стране есть валютные ограничения. Зарегистрированным в Греции иностранным компаниям предоставляется такой же доступ на местный рынок ссудного капитала, что и греческим компаниям. Однако банкам и другим кредитно-финансовым институтам под иностранным контролем не разрешается заниматься выпуском и размещением ценных бумаг (кроме банков и институтов ЕС). Репатриация капитала, вложенного в недвижимость, разрешается только спустя пять лет после инвестирования. Есть и ограничения на займы местных фирм за рубежом: для займов на срок менее одного года нужно предварительное разрешение (оно не нужно фирмам-экспортерам).

11. Основными налогами с компаний являются:

— налог на прибыль корпораций (базовая ставка составляет 46%). Для иностранных компаний, осуществивших капиталовложения в Греции в соответствии с законом № 1262/1982 (см. ниже), он равняется 40%, а в случае, если их инвестиции отнесены к «производительным» или же их акции котируются на местной (Афинской) фондовой бирже, то ставка налога снижается до 35%. Отделения иностранных компаний облагаются налогом по ставке 46%;

— налог на прирост капитала (взимается обычно

по ставке налога на прибыль корпораций, однако в некоторых случаях может быть снижен до 30% или вообще может не взиматься);

- сбор с капитала (в размере 1%);
- взносы на социальное обеспечение (22,2% от фонда заработной платы);
- поимущественный налог (1,5% от стоимости недвижимости);
- налог на переход недвижимости (примерно 9%);
- налог на перемещение капитала (1% при организации или увеличении уставного капитала);
- налог на добавленную стоимость (5—36%);
- налог на предметы роскоши;
- налоги на судовладельцев;
- гербовый сбор на ряд операций, включая банковские.

Перевод за рубеж дивидендов облагается налогом в размере 42—50%, процентов — 46%, а платежей по авторским правам и лицензиям — 10—25%.

Действует система переноса убытков на 3 года вперед. Амортизация машин и оборудования может достигать до 20% от их балансовой стоимости, зданий и сооружений производственного назначения — до 8%.

12. С 1982 г. в Греции действует программа инвестиционных льгот на основе Закона № 1262/1982 «Инвестиционные льготы» с последующими изменениями и дополнениями. В нем разъясняется, что только «производительные» инвестиции могут пользоваться льготами. В соответствии с программой инвесторам, в т. ч. иностранным, предоставляются:

— субсидии в виде финансовой помощи от государства через Министерство национальной экономики. Могут покрывать до 50% инвестиционных расходов. Государство может также участвовать в акционерном капитале компаний. На наиболее развитые районы Греции субсидирование не распространяется за некоторыми исключениями;

- льготные займы;
- налоговые льготы (за исключением капиталовложений в наиболее развитых районах), в рамках которых от налогообложения может освободиться 40—90% суммы прибыли;

— ускоренная амортизация, которая может в первый год доходить до 50%.

В Греции действуют свободные торговые зоны с расположенными на их территориях предприятиями обрабатывающей промышленности — в Афинах-Пирее, Фессалониках, Патрасе, Волосе, Кавале и Гераклионе (о. Крит).

Предоставляются льготы торговым, промышленным и судоходным компаниям, которые имеют свои конторы в Греции, но работают исключительно вне Греции. Подобные оффшорные компании освобождаются от налогов. С них не взимаются таможенные пошлины на ввозимое ими конторское оборудование, а их сотрудникам также предоставляются таможенные льготы. Однако эти компании должны ежегодно расходовать в Греции определенные суммы в иностранной валюте.

13. Для иностранных предпринимателей необходимы разрешение на жительство и разрешение на трудовую деятельность сроком на 5 лет. Особо регламентирована подобная процедура для деятельности в области реставрации, в купле-продаже недвижимости, в инжиниринговой деятельности.

14. Информационную помощь иностранным инвесторам могут оказать банки: The National Bank of Greece (по адресу: Athens. Тел. 321-04-11), Hellenic Industrial Development Bank (по адресу: ETVA, 18E1 Venezelos Street, Athens. Тел. 323-79-81), The Bank of Greece (по адресу: 31 Panepistimiou Street, Athens. Тел. 320-20-58), а также в Федерации греческой промышленности — Federation of Greek Industries (по адресу: 5 Xenofontos Street, Constitution Square, Athens. Тел. 323-73-25) и Министерстве национальной экономики — Ministry of National Economy (по адресу: Constitution Square, Athens. Тел. 323-21-17).

ДАНИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г. — 125 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 24 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 1,5%. Экспорт товаров и услуг в 1991 г. — 34 млрд., импорт — 37 млрд. долл. Член ЕС.

2. В компаниях под иностранным контролем в середине 80-х гг. работало 3% всех занятых. В промышленности более 14% продукции выпускается компаниями с иностранным участием.

3. Экспорт СССР в Данию в 1990 г. равнялся 182 млн. руб. и состоял в основном из энергоносителей, рыбы, пиломатериалов, автомобилей, тканей, а импорт равнялся 218,5 млн. руб., образуясь преимущественно из закупок машин, оборудования и транспортных средств, продовольствия, тканей и одежды.

4. «Дана Беларусь», создана в 1978 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Трактороэкспорт», В/О «Запчастьэкспорт», «ЮМО Планта» (Великобритания — СССР). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Д. Ф. Н. Олье», создана в 1976 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Союзнефтеэкспорт». Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Альтрайзер», создана в 1977 г., доля нашего участия — 99%, основной учредитель — Аэрофлот. Предмет деятельности: услуги по линии Аэрофлота;

«Совэлтест Юроп», создана в 1991 г., доля нашего участия — 60%, учредители — ассоциация «Совэлтест» и «Макролайн технолоджи интернэшнл» (Дания). Предмет деятельности: разработка и производство радиоэлектронной продукции.

5. Специальных законов и органа, регулирующего иностранные инвестиции, в Дании нет.

К законодательным актам, наиболее важным для действующих в стране иностранных компаний, можно отнести:

— Акт № 181 (Закон) о разведке и использовании сырья от 8 мая 1950 г.;

— Закон о защите рабочих и других служащих от июня 1954 г.;

— Акт о монопольной и ограничительной деловой практике от 31 мая 1955 г. с последующими дополнениями;

— Статус № 344 о принадлежности недвижимости лицам, не проживающим постоянно в Дании, от 23 декабря 1959 г.;

— Акт № 211 о товарных знаках от 11 июня 1959 г.;

- Акт о налогообложении компаний 1960 г.;
- Консолидирующий акт № 20 о праве иностранцев жить и работать в Дании от 7 февраля 1961 г.;
- Закон № 158 об авторском праве от 31 мая 1961 г.;
- Акт № 372 о валютном регулировании от 23 декабря 1964 г. с последующими поправками;
- Закон № 174 о гербовом сборе от 30 апреля 1969 г.;
- Акт № 218 о промышленных образцах и моделях от 27 мая 1970 г.;
- Акт № 259 о разведке и добыче природных ресурсов на континентальном шельфе от 9 июня 1971 г. с последующими поправками;
- Закон № 448 о налоге на дивиденды от 30 сентября 1971 г.;
- Акт № 88 о региональном развитии от 13 марта 1985 г.;
- Акт № 285 о разведке и добыче природных ресурсов от 7 июня 1977 г. с последующими поправками;
- Акт № 370 о государственных компаниях от 13 июня 1973 г. с последующими поправками;
- Акт № 371 о частных компаниях от 13 июня 1973 г. с последующими поправками;
- Акт о ценах и прибылях от 15 января 1974 г. с последующими поправками;
- Акт № 297 о маркетинговой практике от 14 июня 1974 г. с последующими поправками;
- Акт № 298 о банкротствах от 8 июня 1977 г. с последующими поправками;
- Акт № 264 о патентах от 8 июня 1978 г. с последующими поправками;
- Закон о секретных патентах 1978 г.;
- Консолидированный акт № 374 о банках и сберегательных банках от 15 августа 1985 г.;
- Акт № 284 (Закон) о подготовке годовых отчетов от 10 июня 1981 г.;
- Акт об углеводородах от 28 апреля 1982 г.;
- Акт об амортизации 1982 г.;
- Консолидированный акт № 440 о подоходном налоге от 22 августа 1984 г.;
- Консолидированный акт № 127 о страховом деле от 23 марта 1984 г. с последующими поправками.

6. Предварительное разрешение необходимо только в случае, если иностранные инвесторы приобретают в течение календарного года акции какой-либо датской компании на сумму свыше 10 млн. дат. крон. Заявка направляется в Министерство промышленности и, как правило, удовлетворяется. Для уже действующих в Дании компаний под иностранным контролем такого разрешения не требуется. Есть некоторые ограничения на вложения в недвижимость и строительство.

7. В руках исключительно национальных компаний находятся оборонная промышленность, электро-, газо- и водоснабжение, железнодорожный транспорт, аэродромное хозяйство, радио и телевидение.

В ряде отраслей есть ограничения на деятельность иностранных компаний:

— государство через «Данск олие ог натургаз» регулирует добычу нефти и газа в Северном море путем предоставления концессий частным компаниям, в т. ч. иностранным;

— для добычи остальных полезных ископаемых необходимо разрешение Министерства окружающей среды.

Для приобретения недвижимости в стране иностранцам нужно получить разрешение от Министерства юстиции (исключение составляют граждане ЕС).

В банках правление должно состоять минимум из 5 человек, все из них должны быть гражданами Дании или других стран ЕС, и один из них назначается по указанию министра промышленности.

8. Максимальный срок охраны патентов — 20 лет. Страна является членом Парижской конвенции по охране промышленной собственности.

Зарегистрированные в Дании товарные знаки охраняются в течение 10 лет с неоднократным последующим продлением, авторские права — при жизни автора и в течение 50 лет после его смерти. Дания является участницей Всемирной организации интеллектуальной собственности.

9. Основными формами хозяйственных организаций, которые используются в Дании иностранными инвесторами, являются акционерная компания, компания с ограниченной ответственностью и отделение иностранной компании.

Акционерная компания (Aktieselskab, сокр. A/S) может быть основана минимум тремя учредителями, двое из которых должны быть резидентами Дании или других стран — членов ЕС, если нет специального разрешения. Минимальный размер уставного капитала составляет 300 тыс. дат. крон (может быть наполовину оплачен к моменту регистрации компании), а минимальное количество акций — 3 шт. Акционером может быть и одно лицо, в т. ч. иностранное. Правление должно состоять минимум из 3 директоров, и не менее половины из них должны быть резидентами Дании или других стран — членов ЕС, если нет специального разрешения. Половина управляющих также должны быть гражданами этих стран (в противном случае нужно разрешение Министерства промышленности).

Общество с ограниченной ответственностью (Anpartsselskab, сокр. ApS) может быть основано минимум двумя учредителями, один из которых должен быть резидентом Дании или другой страны — члена ЕС. Минимальный размер уставного капитала составляет 80 тыс. дат. крон и может быть наполовину оплачен в момент регистрации общества. Если среднегодовое число служащих общества за последние 3 года превышает 50 человек, а капитал составляет свыше 300 тыс. дат. крон, то оно должно иметь правление не менее чем из 3 директоров.

Возможно и единоличное владение обществом с ограниченной ответственностью (ApS unipersonnelle), на которое распространяются все условия создания и деятельности ApS. Распространены также коммандитные общества (Kommanditselskab, сокр. K/S).

10. В стране существуют незначительные валютные ограничения. Нерезиденты не ограничиваются в праве получать займы и размещать свои ценные бумаги на местном рынке ссудного капитала; для получения займов им не нужно разрешения Датского национального банка. Ограничений на репатриацию капитала, выплату полученного из-за рубежа займа, на перевод дивидендов, процентов и других видов прибыли нет.

11. Основные налоги с компаний:

— налог на прибыль корпораций (в размере 40%, на прибыль нефтегазовых компаний — 70%);

— налог на прирост капитала (по ставке налога на прибыль корпораций);

— взносы на социальное обеспечение (2,5% от стоимости предприятия или в процентах от фонда заработной платы);

— местные налоги — налог на доход и поземельный налог;

— налог на образование и увеличение акционерного капитала (в размере 1% от уставного капитала);

— налог на продажу акций (в размере 1%);

— налог на добавленную стоимость (стандартная ставка — 22%);

— акцизный сбор (на напитки, табачные изделия, автомашины, бензин и др.);

— гербовый сбор.

В соответствии с соглашением между СССР и Данией об избежании двойного налогообложения перевод дивидендов облагается налогом в 15%, а перевод процентов и платежей по авторским правам и лицензиям освобожден от налогообложения.

Правила ускоренной амортизации позволяют списывать ежегодно до 30% от балансовой стоимости машин и оборудования. Разрешается перенос убытков на 5 лет назад.

12. Инвестиционные льготы предоставляются преимущественно в виде субсидий и льготных займов на развитие отсталых районов (в основном это полуостров Ютландия и ряд мелких островов), субсидирование научных исследований и поощрение экспорта.

В соответствии с Законом о региональном развитии № 88 от 13 марта 1985 г. государство предоставляет субсидии предприятиям в отсталых районах в размере до 35% от величины их инвестиций. Фирмам также предлагаются на льготных условиях обустроенные участки с уже созданной за счет государственных средств инфраструктурой. Предоставлением подобных региональных льгот занимается Управление регионального развития.

Стимулированием научно-исследовательских работ занимаются Национальное агентство и Министерство энергетики. Предоставляются и субсидии для капиталовложений в защиту окружающей среды, а также льготные займы экспортерам.

В порту Копенгагена действует свободная торговая зона (свободный порт).

13. В фирмах со среднегодовой численностью занятых не менее 50 человек за последние 3 года служащие имеют право выбирать часть членов правления (но не более половины). За исключением специально оговоренных случаев, директор и не менее половины администраторов фирмы должны быть гражданами Дании или других стран ЕС.

14. Информационное содействие инвесторам оказывают организация регионального развития Industrieg Handelsstyrelsen, Kontoret for Egnsudvikling (по адресу: 25 Sontergade, 8600 Silkeborg, Тел. 86-82-56-55), а также Министерство промышленности (по адресу: Industriministeriet, 12 Slotsholmsgade, 1216 Copenhagen K. Тел. 33-92-33-50).

ИЗРАИЛЬ

1. Объем ВВП в 1990 г.—51 млрд. долл., в т. ч. на душу населения —11 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг.—3,1%. Экспорт товаров и услуг в 1990 г.—18 млрд., импорт —24 млрд. долл. С 1977 г. действует соглашение с ЕС об ассоциации, а с 1976 г.—соглашение с США о свободной торговле.

2. Несмотря на увеличение в последние годы интереса к Израилю со стороны иностранного предпринимательского капитала, его приток в страну по-прежнему невелик. В конце 80-х гг. удельный вес контролируемых иностранным капиталом фирм в общем объеме продаж 100 крупнейших компаний Израиля составил 6%. Одновременно страна является крупнейшим среди развитых государств получателем внешней государственной помощи, в т. ч. безвозмездной (особенно от США).

5. Основными законами, регулирующими деятельность как иностранных, так и национальных инвесторов в стране, являются:

— Закон о поощрении капитальных вложений от 1959 г. с изменениями 1988 г.;

— Закон о поощрении промышленности от 1969 г.;

— Закон о поощрении фундаментальных научно-исследовательских работ от 1984 г.

Иностранными инвестициями в стране занимается Инвестиционный центр (Investment Center) при Министерстве промышленности и торговли. В ходе рассмотрения заявки от иностранного инвестора он может предоставить ему преференциальный статус «одобренного предприятия» (approved enterprise), «одобренных капиталовложений», «одобренного займа». Подобный статус предоставляется так называемым жизнеспособным предприятиям: а) в промышленности, сельском хозяйстве и туризме; б) в подотраслях других отраслей, объявленных приоритетными; в) вносящим вклад в улучшение платежного баланса страны. Главной льготой указанного статуса является уменьшение размеров налогов.

Если иностранная компания не намеревается приобрести статус «одобренного предприятия», то предварительного разрешения не требуется.

7. Нет ограничений на участие иностранцев в капитале и управлении компаний, на покупку ими земельных участков. Также нет ограничений на вывоз прибылей. Однако ограничения на заимствования за рубежом существуют, за исключением кредитов поставщиков и займов на срок 30 и более месяцев.

8. Патенты охраняются в течение 20 лет, однако подлежат перерегистрации каждые два года. Товарные знаки охраняются в течение 7 лет с возможностью неоднократного продления этого срока. Страна является участницей Парижской конвенции 1883 г. и Мадридского соглашения 1891 г.

9. Основными организационно-правовыми формами, которые используют иностранные инвесторы, являются заимствованные в Великобритании формы публичной компании с ограниченной ответственностью (public limited company) и частной компании с ограниченной ответственностью (private limited company). В первом случае минимальный размер уставного капитала составляет 2640 млн. шекелей, число участников должно быть не менее 7, в правлении должно быть не менее 2 директоров. К директорам и управляющим нет требований по их гражданству. Во втором случае минимальный размер уставного капитала составляет 15 млн. шекелей, численный состав участников должен быть не менее 2 и не более 50 лиц, нет ограничений по составу

правления, нет требований к гражданству управляющих.

10. Валютные ограничения считаются умеренными. Среди них следует отметить запрет на займы за рубежом на срок менее чем 6 месяцев (не распространяется на банки и фирмы-экспортеры).

11. Израиль занимает одно из первых мест среди развитых стран с рыночной экономикой по уровню налогообложения: через налоги перераспределяется 50% ВВП. Основным налогом является налог на прибыль корпораций (базовая ставка — 40%, для «одобренных предприятий» с участием иностранного капитала — 30%; если доля иностранного капитала превышает 50%, то ставка налога снижается до 25%, а если равна или превышает 91%, то налог составляет 10%). Переводимые дивиденды облагаются налогом в 10—15%.

12. Правительство стимулирует новые инвестиции в «районах развития» (расположенных вне прибрежных экономических центров), а также в экспортоориентированные и наукоемкие отрасли. Предоставлением льгот и контролем за их использованием занимается орган, ведающий всеми инвестициями в стране, — Инвестиционное управление (Israel Investment Authority). При предоставлении льгот принимается во внимание и степень участия национального капитала в компании, добывающей льготы, а также то, инкорпорирована ли компания в Израиле или нет.

Система льгот включает безвозмездное субсидирование, займы под низкие проценты, частичное финансирование расходов компаний на НИОКР, льготные тарифы за аренду помещений, льготный лизинг промышленного оборудования, налоговые скидки и ускоренную амортизацию.

Те инвестиции, которые стимулируются, могут получить освобождение от большинства налогов на срок до 10 лет с условием уплаты только налога на прибыль компаний, а также налога на перевод за рубеж распределенной прибыли. Экспортерам предоставляются дополнительные льготы. Действует свободная торговая зона в Эйлате.

13. Почти все работники являются членами профсоюзов (прежде всего входящих в федерацию Гистадрут). Законы достаточно хорошо защищают права

наемных работников, а принятая в стране система связывает движение их зарплаты с движением индекса потребительских цен.

14. Иностранные инвесторы могут получить информационную и консультационную помощь в Israel Investment Authority (по адресу: 6 Pick Street, 91034 Jerusalem. Тел. (02) 53-72-07 или 52-22-05).

ИРЛАНДИЯ

1. Объем ВВП в 1990 г. — 38 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 10 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1985—1990 гг. — 4,2%. Экспорт в 1990 г. — 24 млрд., импорт — 21 млрд. долл. Участница ЕС.

2. На территории Ирландии зарегистрировано около 900 промышленных компаний с участием иностранного капитала, главным образом из США, Великобритании, ФРГ и Японии. Основными отраслями приложения иностранного капитала являются электронная промышленность, химическая и фармацевтическая, общее машиностроение.

3. Экспорт СССР в Ирландию в 1990 г. равнялся 25,6 млн. (преимущественно нефтепродукты и пиломатериалы), а импорт — 83,5 млн. руб. (в основном продовольствие).

4. «Панариф», образована в 1990 г., доля нашего участия — 50%, учредители — завод «Риф» и «Панатек индустрия» (Ирландия). Предмет деятельности: производство плазмохимического оборудования.

5. Специальных законов и органа, регулирующего иностранные инвестиции в Ирландии, нет. Основными законодательными актами, затрагивающими иностранных инвесторов, являются:

— Акт о защите промышленной и коммерческой собственности (Industrial and Commercial Property (Protection) Act) 1927 г. с поправками 1957 г., а также Правила промышленной собственности (Industrial Property Rules) 1927 г. с поправками 1980 г.;

— Акты о минеральных ресурсах (Mineral Development Acts) 1940—1979 гг.;

— Акт об Управлении промышленного развития (Industrial Development Authority Act) 1950 г.;

— Акты об отсталых районах (Underdeveloped Areas Acts) 1952—1953 гг.;

— Акты о ценах (Prices Acts) 1958—1972 гг.;

— Акты о субсидиях промышленности (Industrial Grants Acts) 1959—1969 гг.;

— Акты о компаниях (Companies Acts) 1963—1983 гг.;

— Акт об авторских правах (Copyright Act) 1963 г.;

— Постановления об авторских правах зарубежных авторов (Copyright (Foreign Countries) Orders) 1978 г.;

— Акт о товарных знаках (Trademarks Act) 1963 г.;

— Акт о патентах (Patents Act) 1964 г.;

— Акт о земле (Land Act) 1965 г.;

— Акт об ограничительной деловой практике (Restrictive Practices Act) 1972 г.;

— Акт о налоге на добавленную стоимость (Value Added Tax Act) 1972 г. с поправками 1978 г.;

— Акт о налоге на прирост капитала (Capital Gains Tax Act) 1975 г. с поправками 1978 г.;

— Акт о налоге на прибыль корпораций (Corporation Tax Act) 1976 г.;

— Акты о промышленном развитии (Industrial Development Acts) 1961—1981 гг.;

— Акт о слияниях, поглощениях и монополиях (Mergers, Takeovers and Monopolies Act) 1978 г.;

— Закон о валютном контроле (Exchange Control Act) 1954 г. с поправками 1978 г.;

— Акт о свободной таможенной зоне в аэропорту (Customs Free Airport Act) 1947 г. и Акты о Компании по развитию свободной зоны в аэропорту Шеннон (Shannon Free Airport Development Company Limited Acts) 1959—1983 гг.

6. Предварительное разрешение для осуществления прямых инвестиций требуется, если их размер превышает 1 млн. ирланд. ф. Разрешение выдает главный орган валютного регулирования — Центральный банк Ирландии. Для уже зарегистрированных в Ирландии компаний под иностранным контролем такого разрешения не требуется.

7. Деятельность иностранного капитала разрешена

во всех отраслях. Однако следует учитывать, что на транспорте, в связи, электроэнергетике, черной металлургии и химии, рыболовстве и некоторых других отраслях действуют государственные компании. В ряде графств иностранцам нужно получать также предварительное разрешение на покупку земли в сельской местности, а в ряде случаев — и от Центральной земельной комиссии (Land Commission).

8. Охрана патентов регулируется Актом о патентах 1964 г. и Патентными правилами 1965—1983 гг. Патент охраняется обычно 15 лет, и этот срок может быть продлен на 5 лет и в исключительных случаях — на 10 лет. Ирландия является участницей Парижской конвенции по охране промышленной собственности.

Товарные знаки охраняются Актом о товарных знаках 1963 г. и Правилами о товарных знаках 1963—1983 гг. в течение 7 лет с последующим неоднократным продлением на 14-летние периоды.

Охрана авторских прав осуществляется на основе Акта об авторских правах 1963 г. и других актов в течение жизни автора и 50 лет после его смерти. Ирландия является участницей Всемирной организации интеллектуальной собственности.

9. В стране преобладают организационно-правовые формы хозяйственных организаций, распространенные в ее бывшей метрополии — Великобритании. Как и там, в Ирландии филиалы иностранных компаний образуются преимущественно в форме частных компаний с ограниченной ответственностью (private limited company, сокр. Ltd.) и публичных компаний с ограниченной ответственностью (public limited company, сокр. Plc.).

Только публичные компании могут выпускать акции и облигации для продажи широкой публике. Однако публичные компании должны иметь акционерный капитал не менее 30 тыс. ирланд. ф. (при регистрации должно быть внесено не менее 25% уставного капитала) и предоставлять финансовую отчетность в полном размере.

Частные компании не могут выпускать для широкой публики ценные бумаги, но их капитал может быть менее 30 тыс. ирланд. ф. (при регистрации должно быть внесено не менее 25%). Необходимы не менее семи акционеров. Они близки к распространенным на

континенте обществам с ограниченной ответственностью. В стране распространена двухзвенная структура компаний.

В Ирландии возможно образование оффшорных компаний при условии, что они полностью принадлежат нерезидентам, управляются директорами-нерезидентами и осуществляют хозяйственную деятельность вне Ирландии. Они не вносятся в регистр, туда записываются лишь данные о директорах и акционерах.

10. В Ирландии существуют валютные ограничения. Для нерезидентов (кроме резидентов других стран ЕС) ограничен выпуск ценных бумаг в местной валюте на местном рынке ссудного капитала, существуют также ограничения на вывоз прибылей от выпуска ценных бумаг со сроком погашения менее 2 лет. Для получения займов за рубежом на сумму свыше 1 млн. ирланд. ф. требуется разрешение Центрального банка (это требование не распространяется на операции, связанные с финансированием торговли).

Кроме того, зарубежные инвесторы при покупке ценных бумаг ирландских компаний обязаны тратить иностранную валюту. Репатриация капитала и перевод прибылей не ограничиваются.

11. Основные налоги таковы:

- налог на прибыль корпораций (базовая ставка — 43 %, но малые фирмы платят его по уменьшенной ставке, а все компании обрабатывающей промышленности — в размере всего 10 % до конца 2000 г.);

- налог на прирост капитала (в размере от 30 до 60 %);

- налог на капитал (до 1 % от суммы, на которую увеличивается акционерный капитал);

- взносы на социальное обеспечение (12,2 % фонда заработной платы);

- местные налоги на землю и собственность (до 1,5 %);

- налог на добавленную стоимость (до 25 %);

- гербовый сбор (в размере 1 % при продаже и передаче акций).

Оффшорные компании освобождены от уплаты налогов.

Перевод дивидендов за рубеж не облагается налогом, перевод процентов и платежей по авторским пра-

вам и лицензиям облагается налогом в размере 32%.

Амортизация машин и оборудования может достигать в первый год до 100% от балансовой стоимости, а на промышленные здания и сооружения — до 50%. Это одни из самых льготных ставок в развитых странах.

Также возможны перенос убытков на 1 год назад из суммы налогооблагаемой прибыли и перенос убытков вперед на неограниченное количество лет.

12. Инвестиционные льготы в Ирландии весьма разнообразны и значительны. Они предоставляются правительством преимущественно через Управление промышленного развития (сокр. IDA Ireland), которое специализируется на поощрении обрабатывающей промышленности. Этими льготами являются прежде всего низкая ставка налога на прибыль корпораций обрабатывающей промышленности и высокие ставки амортизационных отчислений (см. выше).

Значительны также льготы на развитие отсталых районов. Они во многом финансируются ЕС. Действуют и льготы для структурной перестройки экономики, во многом опять же за счет фондов ЕС.

В Дублине начал действовать Международный центр финансовых услуг (International Financial Services Centre). Он предоставляет большие льготы иностранным финансовым компаниям. В нем обосновалось несколько сотен иностранных фирм, действующих преимущественно в финансовой сфере. На них распространяются следующие льготы:

- налог на прибыль корпораций в размере 10%;
- освобождение от налога на прирост капитала (льгота относится к некоторым видам финансовых фондов);
- освобождение на 10 лет от местных налогов на собственность;
- льготная рента за помещения;
- 100-процентная ставка амортизационных отчислений на новые здания уже в первый год;
- 50-процентная ставка амортизационных отчислений на новое оборудование;
- доход от процентов освобождается от налогообложения.

В аэропорту Шеннон действует свободная промышленная зона.

14. Информационную помощь иностранным инвесторам оказывают IDA (по адресу: Industrial Development Authority, Wilton Park House, Wilton Place, Dublin 2. Тел. 68-63-33. Факс 60-37-03) и Ирландская торговая палата (CTT) (по адресу: Coras Trackatala Teo, Merrion Hall, Strand Rd., Sandymount, Dublin 4).

ИСЛАНДИЯ

1. Объем ВВП в 1990 г. — 6,5 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 25 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 2,8%. Экспорт товаров и услуг в 1990 г. — 2 млрд., импорт — 2 млрд. долл. Участница ЕАСТ.

3. Экспорт СССР в Исландию в 1990 г. равнялся 46,6 млн. (преимущественно нефтепродукты), импорт — 27,7 млн. руб. (преимущественно рыба и рыбопродукты).

4. Законов и специального органа, регулирующего иностранные инвестиции в целом, в Исландии нет. Однако для крупных иностранных проектов в Исландии издавались специальные законы, определяющие права и обязанности иностранных участников этих проектов.

5. Предварительное разрешение требуется со стороны Министерства торговли и Банка Исландии, которые и осуществляют контроль над иностранными инвестициями в стране.

6. Как правило, рыболовство в экономической зоне страны разрешается только исландским гражданам и судам под исландским флагом. В предприятиях по переработке рыбы также не должны участвовать иностранцы. Есть ограничения в энергетике, на транспорте, в общественном питании, гостиничном хозяйстве, туризме.

7. В соответствии с Законом № 32/1978 большинство учредителей акционерной компании должны прожить в Исландии не менее 2 лет, а члены правления должны также быть, как правило, исландскими гражданами. Большинство капитала акционерной компании должно также принадлежать исландцам. Директором (директорами) отделения должен быть, как правило, гражданин Исландии. Однако с разрешения Министерства торговли возможны отступления от этих требований.

Так, действующий в стране алюминиевый комбинат полностью принадлежит иностранцам.

В компаниях с ограниченной ответственностью не требуется, чтобы большинство паевого капитала принадлежало исландцам и чтобы они преобладали в управлении (однако большинство из них должны жить в Исландии не менее 2 лет).

Для покупки недвижимости и в ряде случаев для покупки акций местных компаний необходимо разрешение Банка Исландии.

8. В стране существуют валютные ограничения. Есть ограничения как для национальных, так и для иностранных компаний на займы за рубежом, на репатриацию капитала и перевод прибылей.

9. Основные налоги с компаний:

- налог на прибыль корпораций (в размере 50%);
- взносы на социальное обеспечение (22,3% от фонда заработной платы);
- налог на капитал (1,2%);
- муниципальные налоги на хозяйственную деятельность (в среднем 3,3%);
- налог на имущество (0,95% от величины чистого капитала);
- налог с оборота (стандартная ставка 25%).

Перевод за границу дивидендов облагается налогом в размере 20%, перевод платежей по авторским правам и лицензиям — 50%.

Амортизационные отчисления составляют 8—20% от балансовой стоимости машин и оборудования, 2—10% от балансовой стоимости производственных зданий и сооружений.

Компании могут создавать многочисленные не облагаемые налогом резервы. Разрешается перенос убытков на неограниченное время вперед.

10. В случае крупных иностранных инвестиций исландские власти могут идти на налоговые льготы.

ИСПАНИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г. — 527 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 13,5 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 4,1%. Экспорт товаров

и услуг в 1991 г. — 91 млрд., импорт — 108 млрд. долл. Член ЕС.

2. В компаниях под иностранным контролем в середине 80-х гг. работало 5% всех занятых. Основными иностранными инвесторами были фирмы из Великобритании, ФРГ, Нидерландов и США.

3. Экспорт СССР в Испанию в 1990 г. составил 637 млн. руб. и состоял в основном из нефти и нефтепродуктов, лома черных металлов, пиломатериалов, машин, оборудования и транспортных средств. Импорт равнялся 218,5 млрд. руб., образуясь преимущественно из закупок химических продуктов, проката черных металлов и труб, машин и оборудования, изделий из бумаги и картона.

4. «Сокимес», создана в 1979 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Союзхимэкспорт», «Унион эксплосивос Рио-Тинто» (Испания). Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Мадерас Русас», создана в 1978 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Экспортлес», «Мадерас де Лекейтио» (Испания). Предмет деятельности: лесные товары;

«Интрамар», создана в 1975 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Совфрахт», «Интра медитерранса» (Испания). Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота;

«Совиспан», создана в 1971 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Соврыбфлот», «Фуэнто де комерсио экстериор» (Испания), «Генерал де табакос де Филиппинос» (Испания). Предмет деятельности: добыча и переработка рыбы;

«Трактор», отечественный учредитель — В/О «Трактороэкспорт». Предмет деятельности: машинно-технические изделия.

Кроме того, в Испании действовали и другие компании и их отделения с участием отечественного капитала — «Алсов» (учреждено с участием Госкино), «ВСК-Иберика», отделение «Боминфлота» и др.

5. Основными документами, регулирующими иностранные инвестиции в Испании, являются декреты № 3021 и 3022 от 31 октября 1974 г. Последний из них утвердил «Положение об иностранных инвестициях».

Их дополняют королевские декреты № 622 и 623 от 27 марта 1981 г.

Главные регулирующие органы — Совет министров и Министерство экономики и финансов (в министерстве вопросами иностранных инвестиций занимается Генеральная дирекция внешних сношений — *Direction Generale des Transactions Exterieures*). Совет министров утверждает иностранные инвестиционные проекты размером свыше 500 млн. песет, министерство — от 250 млн. до 500 млн., Генеральная дирекция — от 50 млн. до 250 млн. Кроме того, все инвестиционные проекты свыше 50 млн. песет рассматривает и оценивает также межминистерский орган — Совет по иностранным инвестициям (*Junta de Inversiones Exteriores*), хотя право окончательного решения принадлежит Генеральной дирекции внешних сношений. В ряде случаев необходимо одобрение и Министерства промышленности и энергетики (например, если иностранное участие в проектах, курируемых этим министерством, превышает 50%).

В 1990 г. между СССР и Испанией было подписано соглашение о взаимной защите и поощрении инвестиций.

6. Предварительное разрешение требуется всегда, кроме случаев:

— когда иностранные инвестиции принимают форму участия в местных компаниях, если при этом они не влекут за собой перехода в руки иностранных инвесторов свыше 50% капитала компании;

— когда иностранные инвестиции не превышают 250 млн. песет (за исключением вложений в отдельные отрасли химии, в электронную промышленность и отрасли, где действуют утвержденные правительственные планы реконструкции, — автомобильную, судостроительную, сталелитейную, текстильную и электробытовых приборов).

Заявки иностранных инвесторов рассматриваются в срок до 30 дней. Отсутствие ответа в этот срок означает положительное решение.

7. Для иностранных инвесторов ограничены вложения в оборонную промышленность, добывающую, нефтеперерабатывающую промышленность, теле- и радиовещание, издание газет и журналов, авиационный

транспорт, коммунальное хозяйство, банковскую и страховую деятельность. В первую очередь эти ограничения распространяются на инвесторов из стран, не входящих в ЕС.

8. Охрана прав на промышленную собственность регулируется прежде всего законом-декретом 1972 г. Испания является участницей Парижской конвенции по охране промышленной собственности. Зарегистрированные товарные знаки охраняются в течение 20 лет; возможно неоднократное продление этого срока.

9. Для иностранцев нет ограничений на формы создаваемых ими фирм и на состав этих фирм.

Основной организационно-правовой формой хозяйственной деятельности для иностранных инвесторов в Испании является акционерное общество (*Sociedad Anónima*, сокр. SA). Минимальный размер уставного капитала такой компании составляет 10 млн. песет (при регистрации необходимо оплатить $\frac{1}{4}$ капитала). Число акционеров должно быть не менее трех. Структура органов — двухзвенная, во главе может быть административный совет в количестве от 3 до 7 человек или один администратор.

Общество с ограниченной ответственностью (*Sociedad de Responsabilidad Limitada*, сокр. SRL) учреждается не менее чем двумя физическими или юридическими лицами. Минимальный размер уставного капитала равен 500 тыс. песет (полностью вносится к моменту регистрации), максимальный — 50 млн. При наличии 15 и более пайщиков обязательна двухзвенная структура. Максимальное число пайщиков — 50.

Для регистрации фирма должна иметь нотариально заверенный устав, в котором содержатся следующие сведения:

- принятые фирмой организационно-правовая форма и название;
- срок, на который создается фирма (если этот срок есть);
- местоположение фирмы;
- количество участников, их адреса и гражданство;
- размер уставного капитала и взносов участников;
- структура и функции органов управления;

— процедура созыва общего собрания.

Фирма регистрируется в Коммерческом регистре той провинции, где у нее официальное местоположение. Расходы на регистрацию акционерной компании составляют минимум 1,5—2 млн. песет, а общества с ограниченной ответственностью — минимум 100—150 тыс. песет.

10. В стране существуют валютные ограничения, в т. ч. на среднесрочные торговые кредиты поставщиков. Для получения займов в конвертируемой валюте нужно разрешение, если сумма займа превышает 1,5 млрд. песет, срок составляет менее 3 лет или если заемщиком является отделение иностранной компании. Разрешение нужно и для выпуска иностранных ценных бумаг на испанском рынке, если их предлагают за иностранную валюту.

11. Основными налогами с компаний являются:

— дополнительный налог (в размере 1,5% до уплаты налога на прибыль корпораций);

— налог на прибыль корпораций (35%, для нефтегазовой промышленности — 40%, охватывает и прирост капитала);

— муниципальный налог на имущество (4%);

— коммунальный поземельный налог (10% на доходы от земли и скота);

— муниципальный налог на помещения;

— муниципальный налог на прирост капитала (при продаже земельных участков в городе);

— налог на сделки с имуществом (6% на сделки с недвижимостью и 1% на прочие сделки с имуществом);

— налог на перемещение капитала (1% от уставного капитала при создании компании, увеличении ее уставного капитала, слияниях и поглощениях);

— налог на фонд заработной платы (24%);

— налог на добавленную стоимость (основная ставка — 12%);

— акцизный сбор (на алкогольные и другие напитки, табачные изделия, нефть и газ).

В соответствии с конвенцией между СССР и Испанией об избежании двойного налогообложения, подписанной 1 марта 1985 г., переводимые дивиденды облагаются в Испании налогом в 15%, платежи по автор-

ским правам и лицензиям — до 10%; переводимые проценты налогом не облагаются.

Ставки амортизации доходят до 40% от балансовой стоимости машин и оборудования в первый год их службы. Разрешен перенос убытков на 5 лет вперед.

12. Предоставляются инвестиционные льготы на национальном, региональном и местном уровнях, включая налоговые скидки, облегчение доступа к местным финансовым источникам, беспошлинный ввоз не производимых в Испании машин и оборудования.

Подобные льготы могут включать 5-процентный налоговый кредит (вычет из налогооблагаемой суммы) на новый основной капитал (кроме земельных участков), 15-процентный налоговый кредит на приобретение так наз. неосязаемых активов (в основном это права промышленной собственности), 30-процентный налоговый кредит от стоимости приобретения основного капитала для осуществления НИОКР. Однако все эти вместе взятые налоговые кредиты не могут превышать 20% налогооблагаемой суммы.

Предоставляется налоговый кредит в размере 0,5 млн. песет на каждое новое рабочее место, созданное в отчетном году.

В так называемых преференциальных зонах (отстающих по уровню экономического развития и/или с высоким уровнем безработицы) эти льготы применяются особенно активно. Здесь возможно получение безвозвратных ссуд, охватывающих от 20 до 75% инвестиций, наполовину снижен налог на фонд заработной платы.

Действуют свободные торговые зоны в Барселоне, Кадисе, Виго, Сеуте, Мелилье и на Канарских о-вах.

ИТАЛИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г.—1140 млрд. долл., в т. ч. на душу населения —20 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг.— 2,8%. Экспорт товаров и услуг в 1991 г.— 210 млрд., импорт — 220 млрд. долл. Член ЕС.

2. В компаниях под иностранным контролем работало 8% всех занятых. Свыше $1/2$ иностранных инвести-

ций вложено компаниями из других стран ЕС, $\frac{1}{4}$ — из Швейцарии и Лихтенштейна.

3. Экспорт СССР в Италию в 1990 г. составил 2192 млн. руб. и состоял преимущественно из энергоносителей, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий, проката, чугуна и лома черных металлов, кожевенного сырья, машин и оборудования, химических продуктов, хлопка и шерсти, пушнины, товаров культурно-бытового назначения. Импорт равнялся 1787 млн. руб., образуясь в основном из машин, оборудования и транспортных средств, труб и проката, химических продуктов, пряжи и нитей, кожи и кожзаменителей, оливкового масла, одежды, ремонта судов.

4. «Станитальяна», создана в 1971 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Станкоимпорт». Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Энитал», создана в 1978 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Энергомашэкспорт», В/О «Техмашэкспорт», В/О «Техснабэкспорт», В/О «Машиноимпорт», В/О «Проммашимпорт». Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Нафта (Ит)», основана в 1976 г., доля нашего участия — 90%, учредители — В/О «Союзнефтеэкспорт», «Италнафта» (Италия), «Албойл» (Италия). Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Русленьо», основана в 1974 г., доля нашего участия — 51,5%, учредители — В/О «Экспортлес», «ЕТТ адженция леньями» (Италия), «Сиком» (Италия), «Джанино» (Италия). Предмет деятельности: лесные товары;

«Совиталювелир», создана в 1990 г., доля нашего участия — 51%, учредители — В/О «Алмазювелирэкспорт», НПО «Ювелирпром», Тбилисский ювелирный завод, «Инбалладжи спечали» (Италия), «Джефит» (Италия). Предмет деятельности: сбыт ювелирных изделий;

«Глаза сервис», создана в 1991 г., учредители — МНТК «Микрохирургия глаза», «Колумбио туризмо» (Италия), «Глаза Иониго» (Италия). Предмет деятельности: медицинские услуги;

«Техникон», создана в 1978 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Лицензинторг», В/О «Тяжпромэкспорт», В/О «Цветметпромэкспорт», «Ита-

лимпьянти» (Италия). Предмет деятельности: торговля научно-техническими знаниями и предоставление технических услуг;

«Италсотра», создана в 1982 г., доля нашего участия — 60%, учредители — В/О «Союзвнештранс», «Зюст Амброзетти» (Италия), «Кос э Клеричи» (Италия). Предмет деятельности: транспортно-экспедиторские услуги;

«Долфин», создана в 1973 г., доля нашего участия — 75%, учредители — В/О «Совфрахт», «Черутти» (Италия). Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота;

«Совиталмаре ди навигационе», создана в 1974 г., доля нашего участия — 49%, учредители — В/О «Совфрахт», «Долфин» (Италия — СССР), «Финмаре» (Италия). Предмет деятельности: фрахтовые услуги;

«Тристревэл», создана в 1982 г., доля нашего участия — 90%, основной учредитель — Аэрофлот. Предмет деятельности: услуги по линии Аэрофлота;

«Совитпеска», создана в 1975 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Соврыбфлот», «Джольфо э Кальканио» и «Иммеко» (Италия). Предмет деятельности: добыча и переработка рыбы.

В Италии действуют также и другие компании с участием отечественного капитала и их отделения — «Фатапромо» (от В/О «Машиноэкспорт»), «АДС Внешстройкомплекс» (от Минстройматериалов), «АДС Асситал» (от Внешэкономбанка), «Сого итальяна», «Интурист», «Алиса ин Итали» и др.

5, 6. Основными документами, регулирующими иностранные инвестиции в Италии, являются Закон № 43 от 7 февраля 1956 г., президентский декрет № 758 от 6 июня 1956 г., циркуляры № 280 от 6 августа 1956 г. и № 137 от 17 августа 1956 г., а также министерский декрет от 12 марта 1981 г.

Среди прочих законодательных актов, могущих иметь отношение к иностранным инвестициям, нужно отметить:

— Гражданский кодекс (введен королевским декретом № 262 от 1942 г.);

— Гражданский процессуальный кодекс (введен декретом № 1443 от 1940 г.);

- Законы № 300 от 1970 г. и № 605 от 1966 г. о статусе наемных работников;
- Кодекс сельскохозяйственных законов;
- Кодекс промышленных и торговых законов;
- Налоговый кодекс;
- Закон о банках (введен королевским декретом № 375 от 1936 г.) с последующими поправками;
- Законы № 183 и 902 от 1976 г. и Закон № 675 от 1977 г. об инвестиционных льготах в депрессивных зонах;
- Закон № 6 от 1947 г. о разведке и добыче нефти;
- Законы-декреты № 598—602 и 605 от 1973 г. о налогообложении;
- Закон № 72 от 19 марта 1983 г. об оценке активов компаний;
- Закон № 46 от февраля 1982 г. о льготах для НИОКР;
- Закон № 183 от мая 1976 г. о субсидиях и займах для инвестиций на Юге;
- Закон № 852 от 1955 г., Закон № 786 от 1956 г., Закон № 159 от 1976 г. и министерский декрет от 12 марта 1981 г. об обмене иностранной валюты с последующими поправками;
- Закон 1913 г. о фондовой бирже с последующими поправками, а также Закон № 216 от 1974 г. о правилах функционирования фондовой биржи и Закон № 136 от 1975 г. о котирующихся на бирже ценных бумагах;
- Закон № 449 от 1959 г. о страховании;
- Закон № 295 от 10 июня 1978 г. о страховании;
- Закон № 1329 от 28 ноября 1965 г. о льготах для малых и средних компаний при приобретении ими нового оборудования;
- Закон № 46 (ст. 14 и 18) от 17 февраля 1982 г. о специальном фонде по стимулированию технологических инноваций;
- Закон № 308 от 29 мая 1982 г. о стимулировании энергоснабжения и развитии возобновляемых источников энергии;
- Закон № 517 от 10 октября 1975 г. о некоторых льготах для коммерческих компаний;
- Закон № 72 от 19 марта 1983 г. о переоценке бюджетов компаний.

Иностранные капиталовложения в Италии подразделяются на «производительные инвестиции» (идущие на создание новых или расширение уже действующих предприятий по производству товаров и услуг) и «прочие». Репатриация капитала, свободный перевод прибыли гарантируются только «производительным инвестициям».

Для включения в категорию «производительных инвестиций» нужно получить свидетельство в Министерстве финансов, подав для этого подробную заявку через любой коммерческий банк. Министерство рассматривает заявки в течение 30 дней. От местных властей фирме необходимо получить разрешение на строительство и разрешение на функционирование. Эти разрешения выдаются после инспекции предприятия с целью проверки его соответствия санитарным нормам, требованиям к технике безопасности и т. п.

Предварительное разрешение необходимо иностранному инвестору для деятельности в страховании, банковском деле, авиационном и морском транспорте, а также для новых инвестиций свыше 10 млрд. лир и для инвестиций в расширение дела, если они превышают 4 млрд. лир. На инвесторов из других стран — членов ЕС это требование не распространяется.

Между СССР и Италией 30 ноября 1989 г. было подписано соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений.

7. Итальянское государство обладает монополией на деятельность в электроэнергетике, железнодорожном транспорте и телефонной и телеграфной связи. Три мощные государственные холдинговые компании — ИРИ, ЭНИ и ЭПФИМ — контролируют множество предприятий в разных отраслях, поэтому деятельность частных предпринимателей (как иностранных, так и национальных) в ряде отраслей возможна только в форме смешанных компаний с участием государства.

8. Максимальный срок охраны патентов — 20 лет (если он не используется, то 3 года), товарных знаков — 20 лет с возможным неоднократным продлением этого срока. Италия — участница Парижской конвенции по охране промышленной собственности и член Всемирной организации интеллектуальной собственности.

9. Для акционерной компании (*Società per azioni*, сокр. SpA) требуется минимум 2 акционера. Минимальный размер уставного капитала установлен в 200 млн. лир. Иностранные участники должны оплатить иностранной валютой минимум $\frac{3}{10}$ своей доли, эта валюта должна быть ввезена в Италию, а не занята у итальянских банков. Принята трехзвенная структура компании.

Для общества с ограниченной ответственностью (*Società a responsabilità limitata*, сокр. SRL) требуется минимум 2 партнера и уставный капитал минимум в 20 млн. лир (при регистрации можно внести 30% уставного капитала). Если этот капитал превышает 100 млн. лир, общество обязано иметь трехзвенную структуру органов управления, как в акционерной компании: общее собрание, административный совет (от 3 до 7 человек) или управляющего, коллегию уполномоченных по счетам (аудиторский орган).

10. В стране действуют валютные ограничения. Нерезиденты могут получать краткосрочные займы и размещать ценные бумаги в Италии для осуществления там прямых инвестиций, если удовлетворяют правилам валютного контроля страны.

11. Фирмы облагаются следующими основными налогами:

- местный подоходный налог, сокр. ILOR (в размере 16,2%);

- налог на прибыль корпораций, сокр. IRPEG (36% от суммы прибыли, оставшейся после уплаты ILOR), который охватывает также прибыль в виде прироста капитала;

- уравнительный налог (если фирма выплачивает акционерам в виде дивидендов более 64% своего дохода, то оставшая сумма дивидендов облагается уравнительным налогом в 56,25%);

- налог на добавленную стоимость (2—38%);

- налог на переоценку недвижимости, сокр. INVIM (выплачивается в случае, если недвижимость продается по более высокой цене, чем была ранее куплена);

- взносы на социальное обеспечение (41,34% от фонда заработной платы);

— гербовый сбор (в т. ч. на передачу акций, 0,14% от их стоимости);

— регистрационные налоги (1—8% в зависимости от объекта регистрации).

Переводимые за рубеж дивиденды облагаются налогом в размере 32,4%, проценты — 12,5—15%, платежи по авторским правам — 21%. В соответствии с соглашением об избежании двойного налогообложения между СССР и Италией при переводе дивидендов платится налог в размере 15%, а перевод процентов, доходов от авторских прав и лицензий освобожден от налогов.

Максимальная ставка амортизации машин и оборудования достигает 50% от их балансовой стоимости. Разрешен перенос убытков на 5 лет вперед.

12. Действуют разнообразные и значительные инвестиционные льготы, финансируемые за счет фондов ЕС и национальных программ. Они нацелены на развитие отсталых районов, расположенных преимущественно на Юге, и ряда отраслей в соответствии с планами, претворяемыми в жизнь правительственным Межминистерским комитетом по координации промышленного планирования. После одобрения своих планов со стороны комитета фирма может получить льготы от ряда государственных кредитно-финансовых учреждений.

Для компаний, инвестирующих на Юге, существуют следующие налоговые льготы:

— сокращение на 50% размера IRPEG в течение первых 10 лет;

— освобождение от ILOR в течение 10 лет с момента получения первой прибыли;

— освобождение от ILOR 70% налогооблагаемой суммы, если она вкладывается в виде капиталовложений на Юге.

Для депрессивных районов Центра и Севера действуют следующие налоговые льготы:

— освобождение от ILOR в течение первых 10 лет;

— уменьшенная ставка регистрационных налогов.

Субсидии предоставляются в виде средств для сооружения и модернизации предприятия (могут достигать до 70% стоимости подобных капиталовложений). Льготные займы могут также покрывать до 70% стоимости подоб-

ных проектов. Действуют разнообразные льготы и на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В стране есть свободная торговая зона в Триесте, где помимо таможенных льгот применяется пониженная ставка IRPEG — 18%.

14. Информационную помощь иностранным инвесторам оказывают организация Istituto Mobiliare Italiano, имеющая специальное информационное подразделение (по адресу: Viale dell'Arte, 00144 Rome. Тел. 545-01), а также национальная ассоциация промышленников Confindustria (по адресу: Viale dell'Astronomia 30, 00144 Rome. Тел. 590-31). Информацию об особенностях инвестирования на Юге предоставляет организация Istituto per l'Assistenza allo Sviluppo del Mezzogiorno (по адресу: Viale Pilsudski 124, 00197 Rome. Тел. 847-21).

КАНАДА

1. Объем ВВП в 1991 г. — 587 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 22 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 2,2%. Экспорт товаров и услуг в 1991 г. — 144 млрд., импорт — 147 млрд. долл. В 1989 г. подписано соглашение о свободной торговле между США и Канадой.

2. Компании с участием иностранного капитала производили более 22% ВВП, в т. ч. около $\frac{1}{2}$ продукции обрабатывающей промышленности; $\frac{3}{4}$ всех прямых инвестиций — американские.

3. Экспорт СССР в Канаду в 1990 г. равнялся 54,7 млн. (в основном это были сырая нефть, пушнина, машины, оборудование и транспортные средства), импорт — 663,4 млн. руб., образуясь преимущественно из закупок зерна, муки и рыбы, машин и оборудования, нерудных ископаемых, препаратов для борьбы с вредителями в сельском хозяйстве, целлюлозы.

4. «Стан-Кэнада», создана в 1972 г., доля нашего участия — 99,9%, основной учредитель — В/О «Станко-импорт». Имеются отделения в других канадских городах, а также в Мексике («Станмексикано»). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Беларусь эквипмент оф Кэнада», создана в 1972 г.,

доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Тракторэкспорт», В/О «Запчастьэкспорт». Отделения в гг. Монреаль, Монктон, Реджайна. Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Тордиам», создана в 1988 г., доля нашего участия — 100%, основной учредитель — В/О «Алмазювелирэкспорт». Предмет деятельности: продажа бриллиантов и ювелирных украшений, янтаря и украшений из него;

«Винтрон», создана в 1989 г., доля нашего участия — 50%, учредители — сумское ПО «Электрон» и «Винчестер групп» (Канада). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Морлайнз Лоджестен Кэнада», создана в 1969 г., доля нашего участия — 95%, учредители — В/О «Совфрахт», «Лоджестен» (Канада). Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота;

«БАС интернэшнл трейдинг», создана в 1990 г., доля нашего участия — 49%, учредители — СП «Сканфлот», «Асмар групп холдинг энд инвестмент». Предмет деятельности: проектирование и строительство;

«Интурс», доля нашего участия — 49%, учредители — ВАО «Интурист», «Интурс» (Канада). Предмет деятельности: туристические услуги;

«Кансов», создано в 1984 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Соврыбфлот», «Фармар сифудз» (Канада). Предмет деятельности: добыча и переработка рыбы.

В Канаде также действовали фирмы с участием отечественного капитала «Лада Кэнада» (от Минавтосельхозмаша) и др.

5. В 1985 г. был принят Акт об инвестициях в Канаде (Investment Canada Act), и в соответствии с ним прежний орган по регулированию иностранных инвестиций — Агентство по проверке иностранных инвестиций (сокр. FIRA) — был преобразован в агентство Investment Canada, находящееся в подчинении министра регионального развития (ставится вопрос о переводе агентства в подчинение министра по науке и технике).

Выпущенные 27 июня 1985 г. на основе указанного акта Правила регулирования инвестиций в Канаде (Investment Canada Regulations) определяют способы подсчета величины осуществляемых иностранных инвестиций, процедуру подачи заявки (нотификаций) и ее со-

держание, а также области деловой активности, относящиеся к «культурному наследию или национальным традициям Канады».

Другими важными законодательными актами на уровне федерации, могущими иметь отношение к иностранному инвестированию, являются:

— Акт о доступе к информации (Access to Information Act) [S. C. 1980-81-82-83, с. III (Sch. 1)];

— Акт о льготах по региональному развитию (Area Development Incentives Act) (S. C. 1965, с. 12);

— Банковский акт (Bank Act) (S. C. 1980-81-82-83, с. 40);

— Акт о банкротствах (Bankruptcy Act) (R. S. C. 1970, с. B-3);

— Акт о радиовещании (Broadcasting Act) (R. S. C. 1970, с. B-II) с последующими поправками;

— Акт о компаниях (Canada Corporation Act) (R. S. C. 1970, с. C-32);

— Правила для канадской горнодобывающей промышленности (Canada Mining Regulations) [SOR/61-86 (1961); SOR/62-249 (1962)];

— Акт о канадских и британских страховых компаниях (Canadian and British Insurance Companies Act) (R. S. C. 1970, с. 1—15) с последующими поправками;

— Акт о коммерческих компаниях (Canadian Business Corporations Act) [S. C. 1974-75-76, с. 33, S. C.; 1978-79, с. 9 (Annex, с. 33)] с последующими поправками;

— Акт о валюте и ее обмене в Канаде (Canadian Currency and Exchange Act) (R. S. C. 1970, с. C-39);

— Акт о применении соглашений по налогам на прибыль (Canadian Income Tax Conventions Interpretation Act) (S. C. 1984, с. 48);

— Акт об определении собственности и контроля (Canadian Ownership and Control Determination Act) (S. C. 1980-81-82-83, с. 107);

— Правила определения собственности и контроля (Canadian Ownership and Control Determination Regulations) [SOR/84—431 (1984)];

— Акт о нефтяных ресурсах (Canadian Petroleum Resources Act 1987);

— Акт о Канадской радиотелевизионной и телекоммуникационной комиссии (Canadian Radio-Television and

Telecommunications Commission Act) (S. C. 1974-75-76, с. 49);

— Акт о гражданстве (Citizenship Act) (S. C. 1974-75-76, с. 108);

— Акт о конкуренции (Competition Act 1986);

— Акт об авторских правах (Copyright Act) (R. S. C. 1970, с. C-30) с последующими поправками;

— Акт о доходах компаний и профсоюзов (Corporations and Labour Unions Returns Act) (R. S. C. 1970, с. C-31);

— Акт об Управлении энергетики (Energy Administration Act) (S. C. 1980-81-82-83, с. 114);

— Акт о контроле над энергетикой (Energy Monitoring Act) (S. C. 1980-81-82-83, с. 112);

— Акт об Управлении финансов (Financial Administration Act) (R. S. C. 1970, с. F-10);

— Акт о рыболовстве (Fisheries Act) (R. S. C. 1970, с. F-14) с изменениями;

— Акт о мерах по экстерриториальности (Foreign Extraterritorial Measures Act) (S. C. 1984, с. 49);

— Акт об иностранных страховых компаниях (Foreign Insurance Companies Act) (R. S. C. 1970, с. 1—16) с последующими поправками;

— Правила для иностранной земельной собственности (Foreign Ownership of Land Regulations) [SOR/79-416 (1979); SOR/79-514 (1979); SOR/80-156 (1980)];

— Акт об иммиграции (Immigration Act) (S. C. 1976-77, с. 52);

— Акт о подоходном налоге (Income Tax Act) (S. C. 1970-71-72) с последующими поправками;

— Акт о промышленных образцах (Industrial Design Act) (R. S. C. 1970, с. 1—8) с последующими поправками;

— Акт о льготах на отраслевые НИОКР (Industrial Research and Development Incentives Act) (R. S. C. 1970, с. 1—10) с последующими поправками;

— Акт об инвестиционных компаниях (Investment Companies Act) (S. C. 1970-71-72, с. 33) с последующими поправками;

— Акт о кредитных компаниях (Loan Companies Act) (R. S. C. 1970, с. L-12) с последующими поправками;

— Правила содействия изыскательским работам на

Севере (Northern Mineral Exploration Assistance Regulations) [SOR/67-584 (1967)];

— Акт о Северном трубопроводе (Northern Pipeline Act) (S. C. 1977-78, с. 20);

— Акт о патентах (Patent Act) (R. S. C. 1970, с. P-4);

— Акт о компании «Петро-Кэнада» (Petro-Canada Act) (S. C. 1974-75-76, с. 61) с последующими поправками;

— Правила по Программе предоставления льгот нефтяной промышленности (Petroleum Incentives Program Regulations) [SOR/82-666(1982); SOR/84-296 (1984)];

— Акт о льготах для регионального развития (Regional Development Incentives Act) (R. S. C. 1970, R-3) с последующими поправками;

— Правила по льготам для регионального развития (Regional Development Incentives Regulations) [SOR/76-283 (1976)];

— Правила Комиссии по ограничительной торговой практике (Restrictive Trade Practices Commission Rules) (CRS, vol. IV, с. 416, p. 2927);

— Акт о товарных знаках (Trademarks Act) (R. S. C. 1970, с. T-10);

— Акт о трастовых компаниях (Trust Companies Act) (R. S. C. 1970, с. T-16) с последующими поправками.

Значительное число актов, могущих затрагивать иностранных инвесторов, действует в провинциях, особенно в Альберте, Нью-Брунсуике, Новой Шотландии, Онтарио, Квебеке и Саскачеване. Между СССР и Канадой в 1989 г. подписано соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений.

6. Предварительное разрешение от Investment Canada Agency требуется, если:

— размер инвестиций превышает 5 млн. канад. долл.;

— планируется приобретение контроля над канадской компанией с активами свыше 5 млн. канад. долл. (если планируется приобретение контроля через вторые руки, то потолок повышается до 50 млн. канад. долл.);

— инвестиции затрагивают культурные и национальные интересы Канады (это относится преимущественно

к издательству и книготорговле, производству и прокату аудио- и видеопродукции);

— если один или более иностранных граждан приобретают не менее половины акций (паев) с правом голоса в канадской фирме.

В Акте об инвестициях в Канаде содержится понятие иностранного контроля и для случаев, когда этот контроль осуществляется не только через вторые руки, но и через неакционерные формы собственности (см. Введение).

Для получения разрешения необходимо представить заявку. Она составляется достаточно подробно по стандартной форме. Иностранный инвестор и впоследствии по требованию Investment Canada Agency должен периодически (обычно раз спустя 1,5 года) предоставлять сведения о соответствии его деятельности той, которая им была ранее объявлена в заявке. Причем разрешение от этого агентства не освобождает инвестора от получения лицензии от федеральных или местных властей на те виды деятельности, где такая лицензия требуется.

Агентство рассматривает заявку прежде всего со следующих точек зрения:

— насколько благоприятное воздействие окажут данные инвестиции на экономическую активность в Канаде, включая занятость, использование и переработку природных ресурсов страны, использование канадских компонентов, на экспорт;

— какова степень привлечения местного бизнеса;

— каково потенциальное воздействие инвестиций на производительность труда и эффективность экономики, технологическое развитие, обновление и расширение выпускаемого в стране ассортимента продукции;

— каково будет влияние на внутриотраслевую конкуренцию;

— насколько соответствуют данные инвестиции общэкономической отраслевой и культурной политике страны и провинции;

— каково будет воздействие на конкурентоспособность канадской экономики.

Если иностранные инвестиции не подпадают под случаи, когда необходимо разрешение от Investment Canada Agency, то тогда в это агентство инвестор направляет не заявку, а лишь извещение (нотификацию).

7. Существуют ограничения на иностранные инвестиции в добывающей промышленности, финансовом и страховом деле, радиовещании, транспорте. Так, согласно Акту о радиовещании 1970 г., канадская радиовещательная система должна принадлежать и контролироваться канадцами. Лицензии на создание радиостанций выдаются только канадским гражданам или канадским корпорациям, в которых председатель и все директора являются канадскими гражданами и акции которых на $\frac{4}{5}$ принадлежат канадцам.

Банковский акт 1980—1983 гг., Акт о канадских и британских компаниях 1970 г., Акт об инвестиционных компаниях 1970—1972 гг., Акт о трастовых компаниях 1970 г., Акт о кредитных компаниях содержат статьи об обязательном местном участии в капитале и в совете директоров указанных финансовых и страховых институтов. Например, иностранный банк, открывающий свой филиал в Канаде, должен получить на это разрешение, которое выдается ему в случае, если канадское Министерство финансов посчитает, что этот филиал внесет вклад в местное банковское дело и что в стране происхождения указанного банка филиалам канадских банков предоставляется режим не менее благоприятный, чем филиалам банков этой страны в Канаде. К тому же филиал иностранного банка должен обладать капиталом на сумму не менее 5 млн. канад. долл. (из которых минимум половина должна быть оплачена) и не менее половины его директоров должны быть канадскими гражданами, постоянно проживающими в Канаде. Затем филиал должен получить лицензию от Министерства финансов, которая выдается на ограниченный срок и может содержать ограничения на виды и размах операций.

Существуют ограничения для иностранных инвесторов и в нефтегазовой промышленности. Согласно Акту о канадских нефтяных ресурсах 1987 г., преследуется цель достижения 50-процентного владения канадцами этой отраслью, и поэтому иностранцам ограничена продажа канадских нефтяных и газовых компаний (за исключением случаев, когда последние испытывают финансовые трудности), в консорциумах по добыче нефти и газа в приграничных районах и в прибрежном шельфе не менее половины капитала должно принадлежать канадцам.

Согласно Акту о канадских деловых корпорациях

1970 г., большинство директоров в компаниях, зарегистрированных на федеральном уровне (см. ниже), должны быть резидентами Канады (для холдинговых компаний, лишь 5 и менее процентов доходов которых поступает из Канады, эта доля может быть равна трети).

К этому добавляются ограничения в ряде провинций. В Альберте иностранцам может принадлежать не более 25% акций зарегистрированной компании, причем им нельзя покупать и владеть акциями с правом голоса в компаниях энергетического сектора. Иностранцы и компании под иностранным контролем не имеют права покупать и владеть общественной землей в этой провинции. В Британской Колумбии выдача лицензий (сертификатов) иностранцам на разведку и добычу полезных ископаемых разрешается лишь в виде исключения. В Манитобе иностранцы могут владеть не более 25% акций кредитных и трастовых компаний. В Онтарио иностранцам не разрешается владеть более 25% акций компании, а в энергетическом секторе — более 10%. В этой провинции действуют ограничения на деятельность иностранных компаний и компаний под иностранным контролем на продажу книг и периодики, на городском транспорте. В Саскачеване ограничивают размер сельскохозяйственных земельных участков в руках иностранцев.

8. Зарегистрированные за рубежом патенты не охраняются в Канаде. Охраняются только патенты, зарегистрированные в стране. Максимальный срок их защиты — 17 лет. Товарные знаки охраняются 15 лет после регистрации с возможным неоднократным продлением этого срока. Авторские права охватывают время жизни их владельца и последующие 50 лет. Канада является членом Всемирной организации интеллектуальной собственности и участвует в Парижской конвенции 1883 г., Бернской конвенции 1886 г. и др.

9. Регистрация (инкорпорация) компаний возможна как на федеральном, так и на провинциальном уровне (с правом осуществлять деятельность только в границах провинции, где компания зарегистрирована).

10. Нерезиденты могут получать на местном рынке займы и размещать свои ценные бумаги на тех же условиях, что и резиденты. Валютных ограничений нет.

11. Основные налоги с компаний:

— федеральный налог на прибыль корпораций (в размере 28%, охватывающий на $\frac{3}{4}$ и прибыль в виде прироста капитала). Для компаний обрабатывающей промышленности ставка налога понижена (до 23%), так же как и для малых фирм (0—10%) и отделений иностранных компаний (25%);

— провинциальный налог на прибыль корпораций (5,5—17%);

— налог на капитал крупных корпораций в ряде провинций (0,175% от капитала компании, если он превышает 10 млн. канад. долл.);

— местные налоги на природные ресурсы (добычу нефти, газа, древесины);

— муниципальный налог на недвижимость;

— налог с оборота (8—15%);

— акцизный сбор (на табачные изделия, бензин, ювелирные украшения и т. п.);

— налог на розничную торговлю в ряде северных провинций (до 12%).

В добывающей промышленности применяется скидка на истощение недр с налога на прибыль (до 25%). Действует практика применения инвестиционного налогового кредита на стоимость оборудования и новых зданий с суммы, подлежащей обложению федеральным налогом на прибыль корпораций (в обрабатывающей и добывающей промышленности, сельском хозяйстве, транспорте и рыболовстве), который в некоторых регионах достигает до 50%.

В соответствии с соглашением между СССР и Канадой от 13 июня 1985 г. об избежании двойного налогообложения перевод дивидендов и процентов облагается налогом в 15%, платежей по авторским правам и лицензиям — до 10%.

Разрешается перенос убытков на 3 года назад и на 7 лет вперед. Ускоренная амортизация позволяет списывать стоимость машин и оборудования по максимальной ставке в 20% от балансовой стоимости, автомобилей и горно-шахтного оборудования — 30%, тяжелой строительной и техники для вскрышных работ — 50%.

12. Как федеральное, так и провинциальные правительства осуществляют многочисленные экономические программы, особенно программы поощрения современных отраслей и подъема уровня развития от-

дельных регионов, а также программы повышения квалификации и занятости, развития экспорта и импортозамещающих отраслей.

В рамках этих программ предоставляются субсидии, льготные займы, пониженные налоговые ставки, банковские гарантии, консультационные и исследовательские услуги. Иногда применяются доленое участие и гарантированные государственные закупки. Импортные пошлины могут возвращаться (полностью или частично), если импортируемые товары используются для производства экспортных изделий.

Можно выделить Акт стимулирования регионального развития 1970 г., нацеленный на поощрение экономического развития прежде всего обрабатывающей промышленности и торговли и занятости в ряде регионов. Акт охватывает все атлантическое побережье, значительную часть Квебека и Северного Онтария, Манитобу, Саскачеван, Северную Альберту и Британскую Колумбию, Юкон и северо-западные территории. Программа по претворению акта в жизнь осуществляется под руководством Министерства регионального промышленного развития (Department of Regional Industrial Expansion, сокр. DRIE). Министерство рассматривает все заявки на участие в программе в течение трех месяцев, предоставляя затем компаниям льготы или отказывая им.

Другой федеральной программой является Программа развития предприятий (Enterprise Development Program, сокр. EDP), ставящая целью помочь фирмам осуществлять инновационные проекты. В рамках программы может быть субсидировано до 75% стоимости проекта, до 50% стоимости затрат на технико-экономическую подготовку проекта, а также могут быть представлены займы и выданы гарантии кредиторам. Программа ориентирована главным образом на малые и средние фирмы.

Программа поддержки прикладных исследований (Industrial Research Assistance Program), осуществляемая Национальным исследовательским комитетом (National Research Council, сокр. NRC), предоставляет субсидии на научно-исследовательские проекты (до 50% их стоимости). Комитет осуществляет и программу внедрения в производство научных разработок.

Можно отметить и практику оплачивания за счет фе-

дерального правительства импортных пошлин на ввозимые материалы и компоненты, если изготавливаемые из них изделия экспортируются.

В соответствии с Актом о подоходном налоге 1970—1972 гг. текущие и капитальные затраты на НИОКР вычитаются из налогооблагаемой суммы, в т. ч. текущие затраты на НИОКР за рубежом.

В Сиднее (провинция Новая Шотландия) действует свободная торговая зона.

13. Информационную помощь иностранным инвесторам в Канаде оказывает прежде всего Министерство промышленности, науки и технологии — Department of Industry, Science and Technology Canada (по адресу: Business Center, 235 Queen St., Ottawa, Ontario K1A 0H5. Тел. (613) 995-57-71), которое имеет 12 региональных отделений, а также агентство Investment Canada (по адресу: Sth. Floor West, 240 Sparks St., P. O. Box 2800, Station D., Ottawa, Ontario K1P 6A5). Тел. (613) 995-04-65).

КИПР

1. Объем ВВП в 1991 г. — 6 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 8 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 5,6%. Экспорт товаров и услуг в 1991 г. — 3 млрд., импорт — 3 млрд. долл. Ассоциированный участник ЕС с 1972 г.

2. Кипр является заметным (особенно после начала гражданской войны в Ливане) местом приложения иностранного капитала, в первую очередь нацеленного на деятельность в соседних средиземноморских и ближневосточных странах.

3. Экспорт СССР на Кипр в 1990 г. составил 40,2 млн. (преимущественно нефть, пиломатериалы, ткани), а импорт — 23,9 млн. руб. (продовольствие и одежда).

4. «Юником», доля нашего участия — 70%, отечественный учредитель — «Совкомфлот». Предмет деятельности: фрахтовые услуги. Кроме того, на Кипре зарегистрированы «Воладж оверсиз», «СФТ оверсиз» и многие другие компании с участием отечественного капитала. Преимущественно это оффшорные компании. По некоторым данным, их на Кипре несколько сотен.

5, 6. В стране нет единого кодекса регулирования

иностранных инвестиций, но существует целый ряд отдельных законодательных актов, регулирующих отдельные аспекты деятельности иностранных, а также местных предпринимателей. Это прежде всего:

- гл. 10 Статутного права (Statute Laws) Кипра 1959 г.— Закон о судебных решениях по отношению к иностранцам;

- гл. 105 указанного права — Закон о приобретении иностранцами недвижимости (с последующими поправками);

- гл. 113 Статутного права — Закон о компаниях с последующими изменениями;

- гл. 116 указанного права — Закон о партнерах и фирменных названиях с последующими поправками;

- гл. 124 указанного права — Закон о банковском деле;

- гл. 199 Статутного права — Закон о валютном контроле с последующими изменениями;

- гл. 266 указанного права — Закон о патентах;

- Судебный закон (Courts of Justice Law) № 14 от 1960 г. с последующими поправками;

- Закон о торговом судоходстве № 45 от 1963 г. с последующими поправками;

- Закон о торговом судоходстве № 47 от 1963 г. с последующими поправками;

- Закон о страховых компаниях № 27 от 1967 г. с последующими поправками;

- Закон об импорте № 49 от 1962 г. с последующими поправками;

- Закон о процентах № 2 от 1977 г.;

- Закон об отелях и туристических организациях № 40 от 1969 г. с последующими изменениями;

- Закон о свободных зонах № 69 от 1975 г.;

- Закон о подоходном налоге № 58 от 1961 г. с многочисленными последующими поправками;

- Закон об авторских правах № 59 от 1976 г. с последующими поправками;

- Закон о таможене и сборах № 82 от 1967 г. с последующими поправками;

- Закон о таможенных пошлинах и сборах № 18 от 1978 г. с многочисленными последующими дополнениями;

- Закон о Центральном банке Кипра № 48 от 1963 г. с последующими поправками;

— Закон о налоге на прирост капитала № 52 от 1980 г.

Для организации или покупки компании иностранный предприниматель должен получить предварительное разрешение. Для обрабатывающей и добывающей промышленности, туризма и торговли такое разрешение выдает Министерство торговли и промышленности, а Центральный банк Кипра утверждает финансовые и валютные аспекты этих инвестиций. Для оффшорных компаний (см. ниже) разрешение выдает Центральный банк Кипра, а для оффшорных банков — Министерство финансов по рекомендации Центрального банка Кипра, для открытия отелей и других туристских заведений — Кипрская туристическая организация.

Основным критерием выдачи разрешения для регистрации иностранной фирмы является ее полезность для кипрской экономики, особенно если инвестиции увеличивают занятость и производительность, усиливают экспортную ориентацию экономики, способствуют притоку современной технологии и «ноу-хау» и обеспечивают импортозамещение. Приоритетными отраслями при этом являются добыча полезных ископаемых, работающая на экспорт обрабатывающая промышленность, туризм.

Оффшорные компании поощряются в следующих отраслях: реклама и маркетинг, инжиниринг, банковское дело, страхование, инвестиционные услуги, управление доходами от авторских прав, услуги по подбору кадров, торговля недвижимостью, судоходство и торговля товарами. Транзитная торговля, включая складирование и переупаковку товаров, на Кипре также считается оффшорным бизнесом, если товар при этом не изменяет свою классификацию по таможенной товарной номенклатуре.

После получения разрешения регистрация судоходных компаний (судов) в соответствии с Законом о торговом судоходстве № 45 от 1963 г. должна осуществляться в Министерстве коммуникаций и общественных работ (можно через зарубежные дипломатические представительства и миссии Кипра). Прочие оффшорные компании и банки (банковские подразделения) регистрируются в Регистре компаний.

Для получения статуса оффшорной компании требуется, чтобы:

— бизнес ограничивался деятельностью вне Кипра;
— не было финансирования компании из источников на Кипре;

— все местные расходы покрывались за счет ввезенных извне средств;

— оплаченный капитал оффшорной компании был не менее 1000 кипр. ф.;

— годовые отчеты проверялись аудиторами, имеющими лицензию на деятельность на Кипре, и представлялись в Центральный банк Кипра.

Иностранные банки оформляют оффшорный статус, как правило, для своих дочерних компаний или отделений. Для получения статуса такого оффшорного банковского подразделения нужно:

— чтобы штаб-квартира (головной банк, холдинговая компания и т. п.) представила в Центральный банк Кипра письмо с соответствующей просьбой, а также свидетельство, что компетентные органы страны размещения штаб-квартиры одобряют размещение на Кипре оффшорного подразделения;

— чтобы это подразделение осуществляло операции только с нерезидентами и в некипрской валюте;

— представлять соответствующую информацию в Центральный банк Кипра (а последний имеет право проверять отчеты и счета указанных банковских подразделений);

— выплачивать Центральному банку Кипра ежегодные взносы за его ревизорскую опеку;

— не принимать на депозиты средства от киприотов и чтобы эти депозиты были не ниже установленной суммы.

Оффшорным банковским подразделениям не нужно держать часть своих резервов в Центральном банке Кипра или поддерживать минимальный уровень ликвидности. Они освобождены от устанавливаемого законом потолка банковских процентов и прочих правил для местных кипрских банков.

Свой статус существует и для оффшорных страховых компаний (оплаченный капитал должен быть не менее 10 тыс. кипр. ф., при составлении отчетности они должны действовать в соответствии с Законом о страховых компаниях № 27 от 1967 г. и др.).

7. За госсектором зарезервированы производство и

снабжение электроэнергией, связь, теле- и радиовещание. Все остальные отрасли открыты как для национальных, так и для иностранных предпринимателей, хотя последних и поощряют вкладывать инвестиции в приоритетные отрасли. Что касается недвижимости, то, как правило, лишь резидент имеет право ее приобретать на Кипре, а иностранец — лишь с разрешения Совета министров (обычно земля дается для сооружения туристских и промышленных объектов). Но иностранный предприниматель может получить землю в аренду на 99 лет.

Кроме того, правительство старается ограничивать участие иностранного капитала в кипрских компаниях 49 процентами, хотя возможна и 100-процентная иностранная собственность (помимо оффшорных компаний).

Нет ограничений и на местное участие в руководстве компаниями и на перевод капитала и прибыли за рубеж.

8. Лицензионные соглашения между резидентами и нерезидентами подлежат предварительному утверждению Центральным банком Кипра. Страна является участницей Парижской конвенции об охране промышленной собственности 1983 г., Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений 1886 г. и др. Авторские права защищаются при жизни автора и в течение 50 лет после его смерти. Патенты и товарные знаки регистрируются на месте, но патенты предварительно должны быть зарегистрированы еще и в Великобритании.

9. Распространенными среди иностранных инвесторов формами являются: единоличная собственность; партнерство (с неограниченной или ограниченной ответственностью); компания, инкорпорированная на Кипре; компания, инкорпорированная вне Кипра, но имеющая точку (place of business) на Кипре, т. е. оффшорная компания. В свою очередь, компании могут быть, как в Великобритании, частными (минимум два учредителя, число акционеров не более 50, акции не предлагаются для открытой продажи) и публичными (минимум семь учредителей, минимум 200 акционеров с правом голоса, оплаченный капитал не менее 300 тыс. кипр. ф., акции продаются открыто). Специальный статус существует

для судовладельческих компаний. Они могут регистрировать свои суда на Кипре, не уплачивая при этом местных налогов на прибыль.

Все компании должны быть зарегистрированы (инкорпорированы) в Регистре компаний. Исключение составляет компания, инкорпорированная вне Кипра, но намеревающаяся иметь точку на Кипре. Такая компания предоставляет в Регистр компаний свой устав, регламент, фамилии и адреса директоров и секретаря компании, имя и адрес своего агента на Кипре.

11. Основными налогами являются:

- налог на прибыль корпораций. Взимается по ставке 42,5%, однако инкорпорированные здесь публичные компании могут облагаться в течение первых 10 лет налогом в 25%, а оффшорные компании платят этот налог по ставке 4,25% от своего чистого дохода;

- налог на доход (в виде полученных из-за рубежа платежей по авторским правам и т. п., по ставке 10%);

- налог на прирост капитала (по ставке 20%);

- акцизные сборы (на табачные изделия, пиво, спиртные напитки и др.);

- налог на недвижимость (0,15% с рыночной стоимости ежегодно, а при ее передаче — 5—8% с продажной цены).

Ставки амортизации доходят до 55% от балансовой стоимости машин и оборудования публичных компаний и до 45% — для прочих фирм. Возможна и полная амортизация в течение первого года. Свои льготные амортизационные ставки действуют в добывающей промышленности.

Между Кипром и СССР 29 августа 1982 г. было заключено соглашение об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, в соответствии с которым перевод процентов, дивидендов и доходов от авторских прав и лицензий налогами не облагается.

12. На Кипре предоставляются различные виды инвестиционных льгот. Так, действуют следующие налоговые льготы:

- доходы, направленные на закупки нового оборудования, облагаются по ставке 25%;

- вычитаются из налогооблагаемой суммы затраты на НИОКР, покупку патентов и лицензий;

— при слиянии компаний можно получить льготную амортизационную ставку;

— беспошлинный импорт инвестиционных товаров (почти всех видов машин и оборудования, широкого спектра потребительских товаров для туристического бизнеса, не имеющего местных аналогов сырья).

Экспортеры имеют возможность получить нижеследующие льготы:

— из налогооблагаемой суммы вычитаются от 3 до 6% их валютной выручки от экспорта готовых изделий;

— банковские гарантии для экспортеров покрывают до 90% стоимости экспорта;

— правительство предоставляет займы для строительства отелей;

— правительство выступает перед банками гарантом компаний, желающих получить заем для осуществления проекта в одной из приоритетных отраслей.

Для стимулирования притока иностранного капитала действуют и специальные льготы:

— не облагается налогом доход от прямых валютных депозитов в местных банках;

— освобождаются от налога доходы, переводимые иностранцами на Кипр (на сумму до 2 тыс. кипр. ф. полностью; свыше этой суммы облагаются налогом в 5%);

— не облагается налогом на недвижимость та ее разновидность, которая куплена нерезидентами за иностранную валюту.

Особые льготы установлены для принадлежащих иностранцам оффшорных компаний, которые не управляются на Кипре, а просто зарегистрировались здесь как отделение; их доходы освобождаются от налога на доход, если этот доход извлечен вне Кипра. Для оффшорных компаний, инкорпорированных на Кипре и осуществляющих контроль и управление, налогом в 4,25% облагаются их внешние доходы. Иностранцы служащие оффшорных компаний платят подоходный налог по половинной ставке, а те, кто работает вне Кипра, но чья зарплата переводится из Кипра, — платят по ставке, равной одной десятой.

На острове действует свободная промышленная зона в Ларнаке, в которой понижено налогообложение зар-

платы иностранных служащих, а доходы расположенных здесь иностранных компаний облагаются льготными налогами. Есть и так наз. промышленные площадки вблизи других городов.

13. Иностранцу для работы на Кипре нужно разрешение, которое выдается в том случае, если нет возможности нанять аналогичную рабочую силу на острове или же если этот иностранец абсолютно необходим фирме.

ЛИХТЕНШТЕЙН

1. Княжество с населением в 30 тыс. человек. Лихтенштейн тесно связан со Швейцарией, с которой он имеет валютный и таможенный союз, а также финансовые и другие соглашения. Официальной валютой страны является швейцарский франк. Лихтенштейн имеет самые тесные экономические отношения и с Австрией. Страна участвует в ЕАСТ.

2. Несмотря на весьма скромные размеры, Лихтенштейн является заметным местом приложения иностранных инвестиций.

3. Экспорт СССР в Лихтенштейн в 1990 г. составил 1,1 млн., а импорт — 81,7 млн. руб. (преимущественно машины и оборудование).

5. В Лихтенштейне нет специального законодательства, регулирующего иностранные инвестиции. Из законодательных актов, оказывающих заметное воздействие на иностранных инвесторов, можно отметить:

- Акт о налогообложении 1923 г.;
- Закон о единоличных предприятиях и компаниях от 20 января 1926 г.;
- Акт о трастовых предприятиях от 10 апреля 1928 г.;
- Акт о товарных знаках от 26 октября 1929 г. с изменениями от 9 января 1964 г.;
- швейцарский Закон о патентах, введенный федеральным актом от 25 июня 1954 г., действует и в Лихтенштейне;
- Банковский акт 1960 г.;
- Акт о национальном и местном налогообложении от 30 января 1961 г., дополненный Актом от 4 июня 1963 г.;

- Коммерческий акт от 10 декабря 1969 г.;
- швейцарский Акт о гербовом сборе;
- швейцарское Таможенное законодательство.

В Лихтенштейне нет также государственной организации, занимающейся контролем и регулированием иностранных и национальных инвестиций.

6. Разрешение необходимо только для покупки недвижимости нерезидентами или местными компаниями под иностранным контролем. Однако основать фирмы в Лихтенштейне, согласно Коммерческому акту от 10 декабря 1969 г., может лицо, проживающее в Лихтенштейне не менее 10 лет.

7. В княжестве нет отраслей, в которых деятельность иностранного капитала ограничивается (помимо ограничений, налагаемых Коммерческим актом). Нет ограничений на слияния и налогообложения. Однако правительство имеет право произвольно ликвидировать любую фирму, виновную в «нанесении ущерба» репутации Лихтенштейна или совершившую действия, нанесшие ущерб национальным интересам страны или ее отношениям с другими странами.

Кроме того, хотя зарегистрированные в Лихтенштейне фирмы и не обязаны иметь там офис, они обязаны иметь в Лихтенштейне местных представителей (физических или юридических лиц). В результате взрослый лихтенштейнец является обычно представителем одной или нескольких иностранных компаний.

8. В стране нет специальных законов, регулирующих передачу технологии. Страна заключила патентный договор со Швейцарией, согласно которому швейцарский Закон о патентах действует и в Лихтенштейне. Деятельность швейцарского Патентного агентства в Берне распространяется и на Лихтенштейн. Страна участвует в различных международных патентных договорах, а также во Всемирной организации интеллектуальной собственности.

Лихтенштейнское законодательство предусматривает срок действия товарного знака в 20 лет с возможностью неоднократного продления. Страна является участницей Мадридского соглашения о международной регистрации товарных знаков 1891 г. и входит в Международную организацию интеллектуальной собственности. Закон об охране авторских прав практически одинаков со швей-

царским. Охрана этих прав осуществляется при жизни и в течение 50 лет после смерти автора.

9. Наиболее распространенными организационно-правовыми формами хозяйственной деятельности являются:

— акционерное общество (Aktiengesellschaft, сокр. AG). Должно иметь оплаченный капитал не менее 50 тыс. швейц. фр.;

— Anstalt — распространенная в Лихтенштейне оригинальная организационно-правовая форма бизнеса. Anstalt может и не приобретать форму торгового товарищества, а его капитал (минимум 30 тыс. швейц. фр.) может быть и не поделен на акции. Требуется всего один учредитель (может быть только резидент Лихтенштейна), который может выпустить так называемый учредительский сертификат, свободно передаваемый другому лицу (в т. ч. нерезиденту), которое в этом случае становится полноправным владельцем анштальта. Anstalt может быть учрежден, чтобы стать холдингом. Является одной из наиболее предпочтительных форм ведения хозяйственной деятельности на территории Лихтенштейна, этой налоговой гавани. При учреждении Anstalt в учредительном акте записывается, что создана корпорация со своим уставом и оплаченным капиталом. В уставе содержится: название фирмы вместе со словом Anstalt, ее месторасположение (которое должно быть в Лихтенштейне), цели и вид деятельности, величина капитала и составляющих его акций, описание органа управления (совет директоров), который может состоять и из одного человека (или юридического лица). Кроме того, составляется договор между учредителями, в котором оговаривается то, что не вошло в устав. После регистрации в Торговом регистре Anstalt считается учрежденным;

— фонд (Stiftung), учреждаемый в Лихтенштейне обычно для таких целей, как обеспечение надежности, контроль и сохранность помещаемых в него активов. Учредителями могут быть физические и юридические лица, подписавшие учредительский акт и определившие форму контроля и цели фонда. Фондом управляет совет, члены которого должны быть перечислены в учредительском акте. Последний должен быть зарегистри-

рован в Реестре фондов. Минимальный капитал — 30 тыс. швейц. фр.;

— траст (трастовое предприятие), который образуется за счет активов учредителей и управляется несколькими доверенными лицами на основании учредительского акта. Личность учредителей (учредителя) может сохраняться в тайне. Организованный для коммерческих целей траст называется трастовым предприятием и должен быть зарегистрирован в Торговом регистре. Минимальный капитал — 30 тыс. швейц. фр.;

— отделение иностранной компании, которое регистрируется и облагается налогом как местная компания.

Упомянутые формы могут быть образованы в виде холдинговых или домицилиарных компаний. Холдинговая компания образуется для управления и контроля над активами других компаний. Домицилиарная компания — это фирма, базирующаяся в Лихтенштейне, но осуществляющая деятельность за границей. Хотя она и регистрируется в княжестве, но не ведет в нем никакой коммерческой деятельности (местный аналог оффшорной компании). Офисы той и другой компании могут состоять только из адресов.

10. Вследствие валютного и финансового союза со Швейцарией все валютное и финансово-кредитное регулирование последней применимо и к Лихтенштейну. Швейцарский национальный банк выполняет функции высшего органа валютного регулирования в Лихтенштейне, хотя в стране есть государственный банк — «Лихтенштейнише ландесбанк».

Несмотря на развитость банковской сферы в стране, Лихтенштейн, однако, нельзя причислить к международным финансовым или банковским центрам из-за сравнительно небольшого объема операций. Они базируются на швейцарском банковском законодательстве. Правда, в Лихтенштейне законы более строго охраняют тайну банковского вклада, хотя и не позволяют использовать эту тайну для укрывательства результатов преступной деятельности.

В стране нет ограничений на перевод за рубеж всех видов дохода и репатриацию капитала.

11. Лихтенштейнское национальное налоговое управление взимает с компаний следующие налоги:

— подоходный налог, взимаемый по следующей формуле:

$$\frac{\text{налогооблагаемый доход} \times 100}{\text{налогооблагаемый капитал} \times 2} = \text{базовая ставка подоходного налога.}$$

Однако эта базовая ставка должна быть не менее 7,5% и не более 15%.

Для нерезидентов Лихтенштейна налогообложению подлежит только их доход в Лихтенштейне. Отделения же иностранных компаний облагаются как местные корпорации. Доходы от дивидендов, процентов, платежей по авторским правам и доходы от оказания услуг и прироста капитала облагаются также в рамках подоходного налога:

- налог на капитал (в размере 0,2%);
- купонный налог (4%), который взимается с перевода за рубеж резидентами Лихтенштейна процентов по предоставленным займам на сумму свыше 50 тыс. швейц. фр. на срок более 2 лет, процентов по банковским вкладам на срок более 1 года, дивидендов по акциям и др.;

- налог с оборота (9,3% при продаже товара от оптовых торговцев розничным и 6,2% при продаже товара оптовыми торговцами прямо конечному потребителю). Ряд самых необходимых потребительских товаров и услуг освобожден от этого налога;

- гербовый сбор (по швейцарским ставкам);

- гербовый налог (1, 1,5 и 3% в зависимости от размера капитала — 5, 10 млн. швейц. фр. и более), которым облагаются фирмы типа Anstalt, трастовые организации и фонды. Церковные, благотворительные и некоторые другие фонды облагаются по ставке 0,2% (но не менее 200 швейц. фр. в год);

- налог на сделки с ценными бумагами Лихтенштейна и Швейцарии, которым облагаются профессиональные продавцы (дилеры, банки и т. п.) ценных бумаг. Взимается в размере 0,15% со швейцарских и лихтенштейнских бумаг и в размере 0,3% — с прочих бумаг;

- налог на доход от недвижимости (1,4—35,7%).

12. Лихтенштейн притягателен для иностранных ин-

весторов прежде всего своими налоговыми льготами для холдинговых и доминирующих компаний, организованных в Лихтенштейне в соответствии с принятыми здесь организационно-правовыми формами ведения хозяйственной деятельности. Так, холдинговые и доминирующие компании освобождаются от уплаты подоходного налога, если он получен не в Лихтенштейне, а та часть дохода, которая получена ими в этой стране, облагается низким налогом. Кроме того, эти компании платят пониженный налог на капитал — в размере 0,1%, а если холдинговые и доминирующие компании организованы как фонды, то тогда налоговая ставка сокращается до 0,05—0,075%. Также дивиденды по акциям, распределяемые холдинговыми и доминирующими компаниями, облагаются налогом в 4% или купонным налогом (последний не применяется к единоличным фирмам и фирмам типа Anstalt, у которых нет акций и всего один собственник). Наконец, холдинговые и доминирующие компании освобождаются от уплаты налога на перевод доходов по авторским правам, а также от уплаты налога на проценты (по предоставленным займам на срок два и более года или же если их стоимость не превышает 50 тыс. швейц. фр.).

ЛЮКСЕМБУРГ

1. Объем ВВП в 1990 г. — около 12 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — около 31 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1985—1990 гг. — 4,1%. Участник ЕС, член Бельгийско-Люксембургского экономического союза (БЛЭС) и Экономического союза Бельгии, Нидерландов и Люксембурга (Бенилюкс).

2. Люксембург является местом пребывания многих иностранных фирм, особенно в форме холдинговых компаний и инвестиционных фондов, 70% иностранных инвестиций — американского происхождения.

3. Экспорт СССР в Люксембург в 1990 г. составил 32,3 млн. (преимущественно ферросплавы), импорт — 5,8 млн. руб. (машины и оборудование).

4. «Ист-Вест юнибанк», создан в 1974 г., доля нашего участия — 100%, учредители — Госбанк СССР, Внешэкономбанк СССР, Сбербанк СССР, Московский народ-

ный банк (Великобритания — СССР), «Эйробанк» (Франция — СССР), «Ост-Вест хандельсбанк» (ФРГ — СССР). Предмет деятельности: банковские услуги.

В стране зарегистрированы и другие смешанные общества с участием российского капитала.

5. В Люксембурге нет специальных органов и законов, регулирующих иностранные инвестиции. Можно отметить следующие законодательные акты, имеющие отношение к иностранным инвестициям:

- Акт 1880 г. о патентах с последующими поправками;

- Закон от 10 августа 1915 г. о компаниях с последующими поправками;

- Закон от 31 июля 1929 г. о холдинговых компаниях, дополненный Законом от 12 июля 1979 г. о холдинговой компании;

- Закон от 31 июля 1929 г. о налогообложении холдинговых компаний;

- Закон от 2 июня 1962 г. о порядке выдачи разрешений на все виды хозяйственной деятельности;

- Раздел 4 декрета Великого герцога от 19 июня 1965 г. об акциях, котирующихся на Люксембургской фондовой бирже;

- Закон от 5 августа 1967 г. о праве правительства предоставлять льготы в интересах регионального развития;

- Закон от 4 декабря 1967 г. и Закон от 1 декабря 1936 г. о налогообложении;

- Закон от 5 августа 1969 г. о введении налога на добавленную стоимость;

- Закон от 17 июня 1970 г. об ограничительной деловой практике;

- Единый акт Бенилюкса от 1971 г. о товарных знаках;

- Распоряжение Великого герцога от 12 мая 1972 г. о правах иностранных рабочих в Люксембурге;

- Закон от 28 июля 1973 г. о предоставлении налоговых льгот новым фирмам, вносящим вклад в экономическое развитие Люксембурга;

- Распоряжение Великого герцога от 23 декабря 1974 г. о нечестной деловой практике;

— Единый акт Бенилюкса от 1975 г. о промышленных образцах;

— Закон от 18 мая 1976 г. о создании рабочих советов;

— Закон от 30 июня 1976 г. о создании фонда по безработице;

— Закон от 25 июля 1977 г. о временных налоговых льготах фирмам, постоянно осуществляющим инвестиции в Люксембурге;

— Закон от 23 апреля 1981 г. о типах банков;

— Гражданский кодекс.

Между СССР и Люксембургом (а также Бельгией) 9 февраля 1989 г. было подписано соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций (см. Бельгия).

6. Предварительное разрешение требуется во всех случаях. Промышленные компании обращаются с заявкой в Министерство экономики, а финансовые компании также и в Министерство финансов. Заявка составляется управляющим или исполнительным директором от своего имени и от имени компании. В заявке надо подтвердить платежеспособность компании (на основе финансовых документов) и профессиональную пригодность ее руководителей (ссылками на их образование и профессиональный опыт). При отказе можно обращаться в Государственный совет в течение месяца.

7. Деятельность иностранного капитала разрешена во всех отраслях. Нет ограничений по доле иностранного участия и по составу правления. Нет ограничений и на перевод прибылей и репатриацию капитала.

8. Патенты охраняются максимум в течение 20 лет, товарные знаки — 10 лет с правом неоднократного продления этого срока, авторские права — в течение жизни владельца и 50 лет после его смерти. Страна является участницей большинства международных соглашений и организаций по охране интеллектуальной собственности, в т. ч. Парижской конвенции по охране промышленной собственности и Всемирной организации интеллектуальной собственности.

9. Акционерная компания (*société anonyme*, сокр. SA), может быть образована минимум двумя лицами, ее капитал должен быть не менее 1,25 млн. люкс. фр. (четверть этого капитала должна быть оплачена к момен-

ту регистрации компании). Совет директоров должен состоять не менее чем из 3 человек.

Компания с ограниченной ответственностью (*société à responsabilité limitée*, сокр. SARL) может состоять минимум из 2, максимум из 40 пайщиков с минимальным капиталом в 100 тыс. люкс. фр., полностью оплаченным. У нее может быть 1 директор.

Другими формами являются единоличное предприятие, полное товарищество (*société en nom collective*, сокр. SENC), командитное товарищество — простое или акционерное (*société en commandité — simple* или *par action*, сокр. SCS или SCA) и совместное предприятие. Последнее может принимать форму кооперативного общества (*société cooperative*, сокр. SC) или же не быть юридическим лицом и действовать лишь на основе нотариально заверенного соглашения об образовании СП.

Акционерные компании и компании с ограниченной ответственностью могут действовать как холдинговые общества, которые имеют в Люксембурге значительные льготы. Минимальный размер капитала холдинговой компании — 1,25 млн. люкс. фр. (1 млн. из которого должен быть оплачен). Холдинговой компании разрешается выпускать облигации в любой валюте и занимать суммы, не превышающие более чем в 3 раза ее капитал. Однако непосредственно заниматься коммерческой или производственной деятельностью она не имеет права. Если капитал холдинговой компании составляет не менее 50 млн. люкс. фр., она может быть организована как финансовая (инвестиционная) холдинговая компания, занимающаяся преимущественно продажей облигаций и мобилизацией капиталов для остальных компаний — участниц ее группы (которые не всегда имеют право сами выпускать облигации). В этом случае с нее не взимаются налоги на прибыль корпораций и на перевод прибылей, а уплачивается только ежегодный налог в размере 0,2% ее капитала плюс регистрационный налог при образовании такой компании.

В Люксембурге распространена и такая форма, как инвестиционные фонды, которые также пользуются здесь значительными льготами. Они выпускают акции (паи), а собранные средства инвестируют в ценные бумаги других компаний. В соответствии с Законом от 25 августа 1983 г. и Законом от 30 марта 1988 г. они имеют су-

щественные льготы: платят ежегодно в качестве налогов лишь 50 тыс. люкс. фр. плюс 0,06% от своего капитала. После одобрения заявки (см. п. 6) компания (отделение иностранной компании) должна в течение месяца зарегистрироваться в Торговом регистре (Registre aux firmes) Люксембурга и в Дикирхском окружном суде, а также в качестве налогоплательщика в двух учреждениях — Administration de contribution directes et des accises, Administration de l'enregistrement et des domaines. Из соображений безопасности и здоровья, особенно в отраслях с опасными для работы условиями, компания должна получить разрешение на строительство и от местных органов власти.

Для всех зарегистрированных компаний обязательно членство в Торговой палате и Федерации люксембургских промышленников. Торговая палата является связующим звеном между правительством и частным бизнесом, а также источником деловой информации для предпринимателей. Федерация люксембургских промышленников обеспечивает своих участников информацией об экономической ситуации и трудовых отношениях.

Расходы на учреждение SARL составляют около 23 тыс., а для SA — около 41 тыс. люкс. фр.

10. Валютное регулирование в стране осуществляется Бельгийско-Люксембургским валютным институтом (BLEI) в соответствии с правилами Бельгийско-Люксембургского экономического союза. Ограничений для финансирования иностранных компаний на местном финансовом рынке нет.

11. Основные налоги с компаний следующие:

- налог на прибыль корпораций, взимающийся по прогрессивной ставке (на прибыль до 400 тыс. люкс. фр. — 20%, от 600 тыс. до 1 млн. — 30%, свыше 1373 тыс. — 34%), и налог на безработицу в размере 2% от прибыли, добавляемый к ставкам налога на прибыль корпораций;

- муниципальный (местный) деловой налог (в среднем 9%, в г. Люксембурге — 10%);

- местный коммунальный налог (0,5% от стоимости активов компании);

- налог на недвижимость (0,7—1% от официальной стоимости недвижимости);

- поимущественный налог (в размере 0,5% от ис-

пользуемого капитала в пользу центральных властей и 0,5% в пользу местных властей);

— налог на капитал (в размере 0,36% от стоимости акций, 0,18% от стоимости паев (для компаний с ограниченной ответственностью), 0,2% — для холдинговых компаний и 0,06% — для инвестиционных фондов), минимальный размер которого составляет 500 люкс. фр.;

— налог на капиталовложения (в размере 1% от суммы, на которую увеличился акционерный капитал);

— регистрационные налоги (например, в размере 6% от стоимости проданной недвижимости);

— налог на добавленную стоимость (стандартная ставка — 12%).

Обширные налоговые льготы для холдинговых компаний и инвестиционных фондов придают Люксембургу черты налоговой гавани.

Перевод за рубеж дивидендов облагается налогом в размере 15%, платежей за авторские права и лицензии — 10—12%; перевод процентов налогом не облагается, кроме процентов по облигациям (15%).

Максимальная ставка амортизации машин и оборудования доходит до 50%, обычная ставка — 20%. Понесенные фирмой убытки могут быть вычтены из налогооблагаемой суммы в предстоящие 5 лет.

12. Инвестиционные льготы включают субсидии (до 15% стоимости проекта), субсидирование процентов по банковским займам на приобретение необходимых для проекта товаров и услуг, гарантии по банковским займам, предоставление льготных займов за счет государственных средств, государственное финансирование проектных и научно-исследовательских работ в компаниях.

Возможны также различные налоговые льготы, в т. ч.:

— снижение на 8-летний период налогообложения на $\frac{1}{4}$;

— освобождение импорта машин и оборудования от таможенных пошлин и от налога на добавленную стоимость.

13. Если число служащих компании составляет 1 тыс. и более, если государству принадлежит $\frac{1}{4}$ капитала акционерной компании, если компания функционирует на основе государственной лицензии — во всех этих случаях служащие должны быть представлены в совете ди-

ректоров. Если же число служащих превышает 150 человек и менее 1 тыс., то достаточно иметь производственный совет из представителей служащих и правления.

14. Информационную и консультационную помощь инвесторам могут оказать следующие организации:

— Совет экономического развития — The Board of Economic Development (по адресу: 19, Boulevard Royal, Luxembourg City);

— Федерация люксембургских промышленников — Federation des Industriels Luxembourgeois, Торговая палата — The Chamber of Commerce и организация «Развитие Люксембурга» (The Lux Development). Все три организации помещаются по адресу: 7, Rue Alcide de Gasperi, Luxembourg — Kirchberg;

— Национальное общество кредита и инвестиций — Société Nationale de Credit et d'Investissement (по адресу: 7, Rue du St. Exprit, Luxembourg City).

МАЛЬТА

1. Островная республика с населением в 350 тыс. человек. Объем ВВП в 1990 г. — 2,3 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — около 7 тыс. Среднегодовые темпы ВВП в 1986—1990 гг. — 4,9%. Экспорт товаров и услуг в 1990 г. — 2 млрд., импорт — 2,3 млрд. долл.

3. Экспорт СССР на Мальту в 1990 г. составил 19,3 млн. (в основном нефтепродукты, суда, автомобили), импорт — 24,2 млн. руб. (суда, судовое оборудование, одежда).

5, 6. Требуется предварительное разрешение. Его предоставляет Центральный банк Мальты.

7. Нерезиденты в соответствии с Актом о приобретении нерезидентами недвижимой собственности (Immovable Property (Acquisition by nonresidents) Act) 1974 г. могут приобретать недвижимость на Мальте только по специальному разрешению. Физическим лицам оно выдается по упрощенной процедуре.

9. Наиболее распространенная на острове форма иностранной компании — компания с ограниченной ответственностью (limited liability company). Минимальный размер ее оплаченного капитала — 10 тыс. мальт. фунтов.

10. Оффшорные компании исключены из валютного регулирования. Для всех остальных компаний оно действует. Это прежде всего разрешение на репатриацию капитала.

11. Налог на прибыль корпораций составляет 32,5% (снижается до 15%, если 60% прибыли идет на реинвестирование), однако для оффшорных компаний действуют значительные льготы. Максимальная годовая ставка амортизационных отчислений с балансовой стоимости машин и оборудования — 20%, зданий и сооружений — 1%.

12. Оффшорные компании уплачивают налог в 32,5% только на прибыль, полученную на самой Мальте.

На Мальте различают два типа оффшорных компаний — торговые (к ним причисляются и банковские, и страховые) и неторговые. Торговые оффшорные компании платят налог на прибыль от операций во внешнем мире в размере 5%, а неторговые — вообще не платят налог на прибыль корпораций.

Кроме того, все компании обрабатывающей промышленности освобождаются на 10 лет от уплаты этого налога, если экспортируют не менее 95% своей продукции (если экспортируют менее, то снижается число лет).

13. Иностранцам требуется разрешение на работу.

МОНАКО

1. Княжество с населением в 28 тыс. человек.

3, 4. Компаний с российским участием в Монако пока не зарегистрировано.

6. Нужно предварительное разрешение от местных и финансовых властей.

7. После 1963 г. французское правительство ввело ограничения на деятельность своих предпринимателей в Монако, однако для предпринимателей из других стран это княжество остается налоговой гаванью.

11, 12. При базовой ставке налога на прибыль корпораций в 35% компании уплачивают 32,5%, если минимум $\frac{1}{4}$ их оборота приходится на зарубежные страны. Валовой доход от банковских и финансовых операций облагается налогом по ставке в 17,6%.

Нет налогов на перевод прибыли и на прирост капитала.

Особый интерес представляют налоговые льготы для штаб-квартир корпораций, которые уплачивают здесь налог в размере 10,5% от своих местных расходов.

Другая рекомендуемая форма — трастовые компании. Уплатив сбор в размере 1,3—1,7% от своего капитала при регистрации, они затем платят только годовой налог в 0,2% от своего капитала и не облагаются налогом на дарения и имущество.

О-в Мэн

1. Остров в Ирландском море с населением в 65 тыс. человек; официально считается отдельным владением британского правительства. Имеет самоуправление и собственную фискальную систему (что зафиксировано в соглашении о вступлении Великобритании в ЕС).

2. Налоговая гавань, особенно популярная среди инвестиционных компаний (фондов).

5. Частная компания должна иметь не менее двух пайщиков (физических или юридических лиц), которые могут поручить свой пай доверенным лицам. Конфиденциальность пая можно обеспечить и через выпуск пая на предъявителя. Минимальная сумма пая не устанавливается, и капитал может быть выражен в любой валюте. Для инвестиционных (трастовых) компаний минимальный размер капитала установлен в 500 ф. ст.

Компания обязана иметь как минимум двух директоров (их число обычно определяется в меморандуме компании) и секретаря. Если по отношению к директорам местное законодательство не выдвигает никаких требований (кроме директоров «свободных компаний» и нерезидентских компаний), то должность секретаря (а он может быть одновременно и директором) должна утверждаться местными властями. Компания обязана предоставлять им годовой отчет и проводить ежегодное общее собрание пайщиков (не обязательно на о-ве Мэн).

Все компании необходимо регистрировать в Управлении регистратора компаний (кроме трастовых компаний, которые могут не регистрироваться). Для регистрации компании требуются следующие документы:

— заявление главных должностных лиц компании

(включая ее секретаря) с просьбой о регистрации;
— их заявление о согласии с меморандумом (уставом) компании;

— меморандум (устав) компании, который в соответствии с Законом о компаниях 1986 г. может быть составлен в сокращенной форме и без конкретизации деятельности компании;

— справка о наличии офиса на о-ве Мэн;

— справка о выпущенных (оплаченных) паях или акциях.

Стоимость регистрации компании, включая регистрационный сбор за образование компании (250 ф. ст.), открытие счета (25 ф. ст.), пошлину на уставный капитал (3% ф. ст. на первые две тысячи капитала и 0,75% с последующей суммы), составляет сумму менее 1 тыс. ф. ст. Примерно во столько же обходятся и услуги местных посреднических фирм по управлению зарегистрированной на о-ве Мэн оффшорной фирмой.

6. Предварительного разрешения не требуется.

9. На острове приняты организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности, типичные для Великобритании. Преимущественно это частные компании с ограниченной ответственностью. Распространены инвестиционные компании (трасты, фонды), обычно имеющие дочерние торговые компании.

10. Валютных ограничений нет.

11. Основной налог с компаний-резидентов — налог на прибыль корпораций в размере 20%. Нерезиденты платят этот налог только на прибыль, заработанную на острове.

7, 12. Оффшорные компании на о-ве Мэн могут быть двух видов. Нерезидентские компании (полностью принадлежат нерезидентам и управляются директорами-нерезидентами) платят не налог на прибыль, а ежегодный сбор с компаний в размере 450 ф. ст. и ежегодную пошлину на продление регистрации в 35 ф. ст. Они также не облагаются налогом на перевод прибылей за рубеж.

Оффшорные компании могут обладать статусом «свободной (от налогов) компании» (*exempt company*) в соответствии с Законом от 1984 г. (*Exempt Companies Act*). Для получения этого статуса компании, занятые в финансовом и банковском деле, торговле бир-

жевыми товарами и судоходстве, должны управляться и контролироваться с острова, но действовать только вне острова, иметь среди директоров не менее одного местного жителя, но одновременно резиденты острова не должны иметь в этой компании доли. Для страховых компаний обладание указанным статусом требует также, чтобы не менее половины директоров были местными жителями. Ежегодный сбор с таких оффшорных компаний — 250 ф. ст., а ежегодная пошлина за продление регистрации — 25 ф. ст.

НИДЕРЛАНДЫ

1. Объем ВВП в 1991 г. — 287 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 19 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 2,2%. Экспорт товаров и услуг в 1991 г. — 161 млрд., импорт — 146 млрд. долл. Участник ЕС, член Экономического союза Бельгии, Нидерландов и Люксембурга (Бенилюкса).

2. В компаниях под иностранным контролем работала $\frac{1}{10}$ часть всех занятых.

3. Экспорт СССР в Нидерланды в 1991 г. составил 4360,7 млн. руб. и состоял преимущественно из нефти и нефтепродуктов, химических продуктов, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий, автомобилей, товаров культурно-бытового назначения. Импорт равнялся 1236 млн. руб., образуясь в основном из закупок химических продуктов, машин и оборудования, масла и молока, одежды.

4. «ЕВА-ТОЕ (Нидерланды)» («Ист-Вест эйдженсиз текникал энд оптикал эквипмент (Нидерланды)»), основана в 1969 г., доля нашего участия — 99,9%, основные учредители — В/О «Техноинторг», В/О «Машприборинторг». Предмет деятельности: машинно-технические изделия потребительского назначения. В стране также зарегистрированы филиалы российско-германских компаний «Собрэн», «Боминфлот», компания «Ингосюр» и другие компании с участием российского капитала.

5. Специальных законов и органа, регулирующих иностранные инвестиции, в Нидерландах нет. Между СССР и Нидерландами 5 октября 1989 г. было подписано соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций.

6. Предварительного разрешения на инвестиции не требуется. Действующее при Министерстве экономики Нидерландское агентство по иностранным инвестициям лишь оказывает консультационную помощь в подборе партнеров.

7. Ограничена деятельность иностранного капитала в оборонной промышленности, на авиационном транспорте, в радиовещании.

8. Страна является участницей Парижской конвенции по охране промышленной собственности, членом Всемирной организации интеллектуальной собственности. Максимальный срок охраны патента — 20 лет.

9. Общество с ограниченной ответственностью (*Besloten Vennootschap*, сокр. BV), а также акционерная компания (*Naamloze Vennootschap*, сокр. NV) являются наиболее распространенными формами. NV может быть создана одним лицом, которое должно передать акт о создании (в котором содержатся устав и сумма учредительного капитала) на одобрение в Министерство юстиции. Для NV минимальный размер выпущенного и оплачиваемого капитала составляет 100 тыс. гульденов, для BV — 40 тыс. Система управления состоит из собрания акционеров, правления (совета директоров) и совета предприятия (на NV с числом занятых менее 35 человек — собрание работников).

Устав акционерной компании (статьи об ассоциации) должен содержать: фирменное название; местонахождение компании; предмет деятельности; размер уставного капитала и его структуру; порядок созыва и проведения общего собрания и его полномочия; порядок ведения финансовой отчетности и распределения прибыли; порядок прекращения деятельности компании.

Устав, а также фамилии и адреса акционеров и высших должностных лиц компании заверяются нотариусом и после этого называются Актом об инкорпорировании. После этого необходимо утвердить фирменное название в Торговой палате Нидерландов, оформить свидетельство о внесении необходимой суммы уставного капитала на банковский счет компании и представить Акт об инкорпорировании в Министерство юстиции. После получения от Министерства юстиции

заявления об отсутствии замечаний компания считается зарегистрированной и вносится в Торговый регистр Торговой палаты Нидерландов.

Затраты на создание фирмы с капиталом в 40 тыс. гульденов составляют около 7 тыс. гульденов, а услуги по управлению компанией — 3—7 тыс. гульденов в год.

10. В стране практически нет валютных ограничений для иностранных инвесторов. О крупных выпусках ценных бумаг необходимо извещать Нидерландский банк и учитывать его рекомендации. Перевод прибылей и репатриация капитала не ограничиваются.

11. Основные налоги, взимаемые с компаний, следующие:

- налог на прибыль корпораций (40% на первые 250 тыс. гульденов, а на остальную сумму — 35%);
- налог на инвестированный капитал (1% от суммы капитала);
- налог на недвижимость (6% при ее продаже);
- поимущественный налог, ежегодно взимаемый муниципалитетом;
- социальный налог (22,23% с фонда зарплаты);
- налог на добавленную стоимость (6—20%).

Большое количество налоговых соглашений, имеющих у Нидерландов с другими странами, в которых обычно устанавливается весьма низкий уровень налогов на перевод прибылей, облегчает налоговое бремя размещающихся в Нидерландах региональных штаб-квартир финансовых компаний. Отделения иностранных компаний не платят налог на переведенную прибыль. В соответствии с соглашением между СССР и Нидерландами об избежании двойного налогообложения при переводе дивидендов платится налог в размере 15%, а перевод процентов и платежей по авторским правам и лицензиям освобожден от налогов.

Из налогооблагаемой суммы могут быть вычтены убытки предыдущих 3 лет, убытки текущего года могут вычитаться из прибыли предстоящих 8 лет. Возмещение потерь, имевших место в течение первых 6 лет деятельности компании, может быть перенесено на неопределенный срок.

12. Действует ряд льгот, преимущественно для депрессивных районов, в виде субсидий (покрывают до 40% новых капиталовложений) и налоговых льгот,

государственных гарантий по займам, управленческих услуг. Многие из этих льгот распространяются также на проекты и в других районах, если те способствуют внедрению энергосберегающих технологий, защите окружающей среды, освоению результатов научно-исследовательских работ. Для частичного покрытия расходов на НИОКР действуют системы INSTIR и PBTS.

13. На фирмах с 10—35 занятыми как минимум дважды в год должны проводиться собрания работников для обсуждения вопросов, представляющих общий интерес для компании. Если число занятых составляет 35 и более человек, то фирма обязана создать совет предприятия (от 3 до 25 человек), заседающий совместно с дирекцией не менее шести раз в год. Совет дает консультации, а по отдельным вопросам — имеет право участвовать в принятии решений. В случае разногласий с дирекцией совет имеет право обратиться в суд.

14. Информационную и консультационную помощь иностранным инвесторам оказывает Нидерландское агентство по иностранным инвестициям — The Netherlands Foreign Investment Agency, Ministry of Economic Affairs (по адресу: 91, Beruidenhoutseweg, The Hague. Тел. (70) 798-81-87).

НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ

1. Объем ВВП в 1990 г. — 44 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 13 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 0,4%. Экспорт товаров и услуг в 1991 г. — 12 млрд., импорт — 12,5 млрд. долл. Участница австралийско-новозеландского экономического соглашения АНЗСЕРТА.

2. В компаниях под иностранным контролем работало 8% всех занятых. Ведущими иностранными инвесторами являются Австралия, а также США, Великобритания и Япония.

3. Экспорт СССР в Новую Зеландию в 1990 г. составил 12,6 млн. (автомобили, рыба, нефть и нефтепродукты), импорт — 134,8 млн. руб. (мясо, масло).

5. Иностранные инвестиции регулируются прежде всего Актом об иностранных инвестициях (Overseas In-

vestment Act) 1973 г. и Положением об иностранных инвестициях (Overseas Investment Regulations) 1985 г. с поправками от 24 августа 1989 г.

Выполнением положений этих документов занимается действующая при Министерстве финансов Комиссия по иностранным инвестициям (Overseas Investment Commission, сокр. OIC) с помощью Резервного банка Новой Зеландии, из сотрудников которого формируется секретариат OIC. Сама OIC состоит из пяти членов, трое из которых представляют Резервный банк, Министерство торговли и промышленности и Министерство финансов, а двое — частный бизнес.

Другими законодательными актами, имеющими отношение к иностранным инвестициям, являются:

- Акт о партнерстве (Partnership Act) 1908 г.;
- Акт об арбитраже (Arbitration Act) 1908 г.;
- Акт о нефти (Petroleum Act) 1937 г.;
- Правила для нефти (Petroleum Regulations) 1978 г.;
- Акт о содействии земельным поселениям и земельным приобретениям (Land Settlement Promotion and Land Acquisition Act) 1952 г.;
- Акт о патентах (Patents Act) 1953 г.;
- Акт о товарных знаках (Trademark Act) 1953 г.;
- Акт о промышленных образцах (Designs Act) 1953 г.;
- Правила о патентах (Patent Regulations) 1954 г.;
- Правила о товарных знаках (Trademark Regulations) 1954 г.;
- Акт о компаниях (Companies Act) 1962 г.;
- Акт об авторских правах (Copyright Act) 1962 г.;
- Акт о поправках для компаний (Companies Amendment Act) 1963 г.;
- Акт о континентальном шельфе (Continental Shelf Act) 1964 г.;
- Акт о Резервном банке Новой Зеландии (Reserve Bank of New Zealand Act) 1964 г.;
- Акт о гербовом сборе (Stamps and Cheque Duties Act) 1971 г.;
- Акт о коммерции (Commerce Act) 1975 г.;
- Акт о подоходном налоге (Income Tax Act) 1976 г.;
- Акт о ценных бумагах (Securities Act) 1978 г.;

— Правила о ценных бумагах (Securities Regulations) 1983 г.;

— Правила валютного контроля (Exchange Control Regulations) 1985 г.

6. Предварительное разрешение требуется, если иностранный инвестор:

— приобретает свыше 25 % акций в новозеландской компании, действующей в радиовещании, рыболовстве и сельском хозяйстве;

— приобретает активы уже действующей компании на сумму свыше 10 млн. новозеланд. долл.;

— намеревается начать дело в Новой Зеландии путем создания компании с активами свыше 10 млн. новозеланд. долл.

Предварительное разрешение требуется в аналогичных случаях и от уже обосновавшихся в стране иностранных компаний.

Заявка составляется подробно и по установленной форме и при ее рассмотрении ОИС учитывает: вклад в развитие местного рынка; возможности расширения экспорта; воздействие на платежный баланс; увеличение занятости; обеспечение экономического роста; долю участия в капитале местных партнеров; воздействие на окружающую среду и региональное развитие; влияние на экономические программы страны; воздействие на мелкие компании.

Заявки рассматриваются в течение 2—3 недель. За последние годы отказов почти не было.

7. Предприятия государственного сектора действуют в городском хозяйстве, на транспорте, телеграфе, в телефонной сети, на радио- и телевидении, в электроэнергетике, гостиничном деле и обрабатывающей промышленности, угледобыче, нефтяной и газовой промышленности.

Однако иностранные инвестиции всюду разрешены. Ограничения для иностранных инвесторов существуют только в банковском деле, на авиационном транспорте, радиовещании и телевидении, в рыболовстве и при приобретении земельных участков в сельской местности.

8. В соответствии с Актом о патентах 1953 г. и Положением о патентах 1954 г. максимальный срок охраны патента — 16 лет, а неиспользуемого патента —

3 года. Страна участвует в Парижской конвенции по охране промышленной собственности.

Товарные знаки охраняются 7 лет, и этот срок может продлеваться неоднократно еще на 14 лет в соответствии с Актом о товарных знаках 1954 г. Авторские права охраняются на основе Акта об авторских правах стран Содружества от 1962 г.

9. Открытая акционерная компания (public limited company, сокр. Plc.) для своего учреждения требует не менее 7 лиц, закрытая акционерная компания (private limited company, сокр. Ltd.) может иметь минимум 2, но не более 25 акционеров, весь ее капитал должен быть оплачен, и она должна иметь не менее двух директоров.

Кроме того, в стране действуют такие организационно-правовые формы, как единоличное владение (sole trader), партнерство (partnership) и совместное предприятие (joint venture), создаваемое обычно для осуществления специфических контрактов или сделок, заключаемых на сравнительно короткий срок.

Для регистрации в Новой Зеландии дочерней фирмы (subsidiary) ее родительская компания должна представить следующие документы:

- заявление, подписанное всеми директорами компании, с указанием главных целей создания новой фирмы в Новой Зеландии;

- заполненную специальную форму с указанием полных данных о директорах и секретаре создаваемой фирмы и о распределении обязанностей между ними, подтвержденную письменными соглашениями всех директоров и секретаря на занятие своих должностей;

- извещение о местонахождении в Новой Зеландии офиса новой фирмы;

- декларацию доверенного лица иностранной компании, подтверждающую, что новая фирма сформирована в соответствии с Актом о компаниях 1955 г.

Для создания новозеландского отделения (branch) иностранной компании необходимо дополнительно представить:

- копию регистрационного свидетельства иностранной компании;

- извещение о доверенных лицах (лице) компании в Новой Зеландии с указанием их (его) данных.

10. Все переводы и платежи в иностранной валюте, включая репатриацию капитала и вывоз прибыли, осуществляются без ограничений. Для получения зарубежного займа инкорпорированная в Новой Зеландии компания должна получить разрешение Министерства финансов, что обычно достаточно просто.

Для нерезидентов и компаний под иностранным контролем существуют ограничения на местном рынке ссудного капитала, в частности при получении кредитов на сумму свыше 300 тыс. новозеланд. долл.

11. Основные налоги с компаний следующие:

- налог на прибыль корпораций (33%, а с отделений иностранных компаний — 38%);

- налог на прибыль от банковской деятельности (15%);

- дополнительно удерживаемый налог (excess retention tax), налагаемый на инвестиционные компании в случае, если они распределяют на дивиденды менее 60% своего дохода;

- поземельный налог (1% от стоимости земельного участка);

- налог на добавленную стоимость (10—12,5%);

- налог на льготы (49% с бесплатных льгот, предоставляемых фирмами своим служащим);

- гербовый сбор (до 2%).

Перевод за рубеж дивидендов облагается налогом в 30%, процентов — 15%, платежей по авторским правам — 15%.

Ускоренная амортизация может составлять до 25% стоимости машин и оборудования в первый год. Разрешается перенос убытков на неограниченное количество лет вперед.

12. Основные инвестиционные льготы таковы:

- предоставление 25-процентной налоговой скидки компаниям в рамках региональной политики или же предприятиям в приоритетных отраслях (сельское хозяйство, рыболовство, виноделие, экспорт готовых изделий);

- другие налоговые льготы;

- освобождение от таможенной пошлины оборудования для важных проектов;

- льготные займы (до 100 тыс. новозеланд. долл.) на цели регионального развития;

— субсидии на обучение персонала и на перевод предприятий в другие районы, а также на исследования;

— пониженные тарифы на транспорт, электроэнергию и воду.

14. Для информационной и консультационной помощи иностранным инвесторам в Министерстве торговли действует Инвестиционный отдел (Investment Unit, Ministry of Commerce, P. O. Box 1473, Wellington). Справки можно получить и в OIP по адресу: Overseas Investment Commission, P. O. Box 2498, Wellington. Факс (644) 73-85-54.

НОРВЕГИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г.—106 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 25 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг.—1,6%. Экспорт товаров и услуг в 1991 г.—48 млрд., импорт —38 млрд. долл. Член ЕАСТ.

2. На предприятиях под иностранным контролем работало более 5% всех занятых. В стране действует свыше 2300 компаний, в которых более $\frac{1}{2}$ капитала принадлежит иностранцам.

3. Экспорт СССР в Норвегию в 1990 г. составил 234,4 млн. (преимущественно энергоносители, балансы, машины, оборудование и транспортные средства, химические продукты, рыба, товары культурно-бытового назначения), а импорт — 131,7 млн. руб. (целлюлоза и бумага, рыба, машины, оборудование, суда).

4. «Конейсто Норге», создана в 1967 г., доля нашего участия — 99,9%, основные учредители — В/О «Станкоимпорт», «Конейсто» (Финляндия — СССР). Отделения в гг. Ставангер и Тронхейм. Предмет деятельности: машинно-технические изделия.

«Конела Норге биль», создана в 1968 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Автоэкспорт», В/О «Трактороэкспорт», «Конейсто Норге» (Норвегия — СССР), «Конела» (Финляндия — СССР), «Матреко хандельс» (Швеция — СССР). Предмет деятельности: машинно-технические изделия.

«Биовет», доля нашего участия — 40%, учредители —

В/О «Медэкспорт» и «Норексим коммодитиз» (Норвегия).

В Норвегии действуют и другие фирмы и их отделения с участием отечественного капитала.

5,6. Основными законами, регулирующими иностранные инвестиции, являются Акт № 19 от 14 декабря 1917 г. о приобретении недвижимости и Акт № 19 от 31 мая 1974 г. о концессиях и преимущественном праве государства при приобретении недвижимости. В соответствии с этими актами иностранным инвесторам и контролируемым ими компаниям (такowymi считаются фирмы, в капитале которых более 20% акций с правом голоса принадлежат иностранцам или фирмам под их контролем) требуется специальное разрешение (концессия) для приобретения и аренды недвижимости или покупки акций норвежских промышленных компаний. Верхний предел пакета акций, которым могут владеть иностранные лица, не устанавливается, но если он превышает 30%, то требуется предварительное разрешение. Концессии выдаются соответствующими министерствами и Норвежским банком в течение 1—3 месяцев после заявки.

Правовое регулирование на континентальном шельфе имеет некоторые особенности и регулируется Королевским декретом от 31 мая 1962 г. и Актом от 21 июня 1963 г. о праве правительства на проведение добычи ресурсов, а разработка нефти — Законом от 9 апреля 1968 г. и Актом № 11 от 22 марта 1985 г. На их основе выдаются два вида лицензий: на разведку (сроком на 3 года) и добычу (только зарегистрированным в Норвегии компаниям сроком на 6 лет с правом продлевать еще на 40 лет).

К другим законодательным актам, имеющим отношение к деятельности иностранных предпринимателей, можно отнести:

— Акт о гражданской процедуре (Закон № 6) от 13 августа 1915 г.;

— Акт о валютном обмене от 14 июля 1950 г.;

— Акт о контроле над ценами, дивидендами и ограничительной деловой практикой от 26 июня 1953 г.;

— Акт № 4 о товарных знаках от 3 марта 1961 г.;

— Акт № 2 об авторских правах от 12 мая 1961 г.;

— Королевский декрет о регистрации некоторых ви-

дов ограничительной деловой практики от 3 июня 1963 г.;

- Акт № 9 о патентах от 15 декабря 1967 г.;
- Акт № 33 о регистрации моделей от 29 мая 1970 г.;
- Закон № 47 о неправильном применении маркетинговой деятельности от 16 июня 1972 г.;
- Закон № 35 о нефтяном налоге от 13 июня 1975 г.;
- Акт № 59 о компаниях от 6 июня 1976 г.;
- Акт № 78 о регистрации компаний от 21 июня 1985 г.;

— Акт № 83 о партнерствах от 21 июня 1985 г.

7. За исключением добычи и переработки нефти и газа и производства вооружений, деятельность иностранных инвесторов в остальных отраслях официально не ограничивается. Государство имеет монополию на продажу спиртных напитков (кроме пива), зерна, медикаментов и телекоммуникаций.

8. Максимальный срок охраны патента — 20 лет, товарных знаков — 10 лет с правом неоднократного продления.

9. Наиболее распространенные среди действующих в стране иностранных компаний формы хозяйственной деятельности — отделение и акционерная компания (Acsjeselskap, сокр. A/S). Ее может основать 1 лицо, минимальный капитал — 50 тыс. норвеж. крон. Если капитал превышает 1 млн. норвеж. крон, то в правлении должно быть как минимум 3 директора. Ограничения по гражданству членов правления отменены.

10. В стране существуют валютные ограничения. Разрешение банка необходимо для получения долгосрочного займа и выпуска облигаций в норвежских кронах и покупки облигаций норвежского правительства. С середины 1990 г. сняты ограничения на зарубежные займы в иностранной валюте для малых и средних компаний с иностранным капиталом, а также на выпуск иностранных облигаций в кронах.

11. Основные налоги с компаний следующие:

- государственный подоходный налог (в размере 27,8%, для нефтяных компаний — до 35%);
- муниципальный подоходный налог (23%);
- общий налог (1%);
- специальный налог (им облагается выручка от продажи контрольного пакета акций или паев);

— государственный налог на капитал (0,5% величины капитала);

— взносы на социальное обеспечение (от 2,2 до 16,7% фонда заработной платы);

— муниципальный налог на недвижимость (0,2—0,7%);

— налог на добавленную стоимость (стандартная ставка — 20%);

— акцизы на продажу автомобилей, горючего, табачных изделий, косметики, спиртного и пива, молока.

Максимальный размер амортизации машин и оборудования может составить в первый год 30% от их балансовой стоимости. От налогообложения освобождается прибыль, переводимая в резервный фонд в целях осуществления в будущем производственных капиталовложений, а также пускаемая на защиту окружающей среды, на маркетинг, геологоразведку. Разрешается перенос убытков на 10 лет вперед.

В соответствии с соглашением между СССР и Норвегией от 15 февраля 1980 г. об избежании двойного налогообложения переводимые дивиденды облагаются налогом в 15%, а остальные виды переводимой прибыли освобождены от налогов.

12. Если капиталовложения в новые отрасли соответствуют планам правительства по развитию экономики, то Министерство финансов может предоставить инвестору освобождение от налогов (полное или частичное). Особо льготный режим для предпринимателей существует в северных и других районах, отстающих по уровню развития. Здесь субсидии могут покрывать до 35% стоимости новых инвестиций.

Главной организацией по стимулированию равномерного развития территории является Фонд районного развития (Distriktenes Utbyggingsfond) (по адресу: Frederik Selmersvei 4, P. O. Box 6360 Etterstad, Oslo 4), в основе деятельности которого — ссуды на льготных условиях, гарантии, кредитование нового строительства и расширение бизнеса. Самые крупные кредиты выделяются для поддержки проектов в Северной Норвегии. Деятельность фонда охватывает в целом территорию, на которой проживает 40% населения страны.

Норвежский промышленный банк (Den Norske Industribank A/S) (по адресу: Akersgata 13, 0104 Oslo, 1.

Тел. (02) 842-91-80) поддерживает промышленные предприятия, особенно малые и средние. Размеры его кредита могут составлять до 40% объема финансирования.

Норвежский промышленный фонд (Industrifondet) (по адресу: Skippergata 31, P. O. Box 344. Sentrum 0101 Oslo 1. Тел. (02) 42-67-30) предоставляет кредиты на НИОКР предприятиям обрабатывающей промышленности, особенно в области технологии и маркетинга. Предоставляются ссуды и на другие цели.

13. Фирмам с числом служащих свыше 200 необходимо иметь совет работников, среди обязанностей которого — делегирование $\frac{1}{3}$ директоров компании.

14. Информационную и консультационную помощь иностранцам оказывают указанные в п. 12 организации.

НОРМАНДСКИЕ О-ВА

1. Группа из 9 островов (в т. ч. лишь 4 обитаемы, наиболее крупные из них — Гернси и Джерси) с населением в 136 тыс. человек. Официально являются не частью Великобритании, а отдельным владением британской короны. Самоуправляемы во внутренних делах, имеют собственную систему налогообложения. Согласно договору о вхождении Великобритании в ЕС, острова имеют особый статус, в частности не обязаны участвовать в проводимой ЕС политике налоговой гармонизации.

2. Налоговая гавань, особенно популярная среди инвестиционных компаний (фондов, трастов).

3, 4. АСЕТКО, создана в 1988 г. на о-ве Джерси, доля нашего участия — 50%, учредители — Московский народный банк и «Морган Гренфелл бэнк» (Великобритания) — 40%, «Джон Браун» (Великобритания) — 30%, «Казаноргсинтез», ин-т «Гидропласт» и ПО «Ставропольполимер» — все по 30%. Предмет деятельности: осуществление проектов по модернизации химической промышленности.

Действуют и другие компании с участием российского капитала.

5. Деятельность компаний, зарегистрированных на островах, регулируется местным Законом о компаниях. Компании регистрируются в местных судах (royal courts)

торговыми советниками (commercial relations officers, advisers) после тщательного изучения их документов в Commercial Relations Department (о-в Джерси) или law officers of the Crown (о-в Гернси).

6. Нужно предварительное разрешение: на о-ве Джерси в виде лицензии от местного Финансового и экономического комитета, а на о-ве Гернси — от местного Совещательного и финансового комитета. Зарегистрированная компания должна иметь свой офис на островах, где также должен храниться реестр владельцев ее акций. Зарегистрированные на островах, но контролируемые извне компании считаются нерезидентами и имеют льготный налоговый статус (см. п. 12).

7. Ограничений, в т. ч. требований о местном участии, для иностранных компаний нет.

9. В местном Законе о компаниях, в отличие от английского законодательства, нет четкого различия между публичными и частными компаниями. На о-ве Джерси требуется, чтобы компания имела не менее 3 учредителей, каждый из которых должен обладать не менее чем 3 акциями.

Распространены трасты и фонды. Большинство из них имеют форму компаний.

10. Валютных ограничений нет.

11, 12. Основной налог на компании-резиденты — это налог на прибыль корпораций в размере 20%, взимаемый со всей их прибыли, полученной как на островах, так и вне их. Компании-нерезиденты облагаются этим налогом только на прибыль, получаемую ими на островах.

С 1989 г. компании-нерезиденты имеют возможность получить статус «свободной (от налогов) компании» (exempt company), если резиденты не имеют в них доли, а местные власти имеют полную информацию о собственниках этой компании. «Свободные компании» уплачивают ежегодный сбор в 500 ф. ст. и еще 100 ф. ст. ежегодного сбора на финансовую отчетность (filing fee). Регистрационный сбор для них составляет 100 ф. ст. плюс при этом учитывается пошлина с капитала (в размере 0,5% номинального капитала регистрируемой фирмы, но не менее 50 ф. ст.). На о-ве Гернси регистрационный сбор также равен 100 ф. ст., но пошлина с капитала составляет 0,125%.

Нет налогов на прирост капитала, недвижимость и собственность. Гербовым сбором облагаются только некоторые документы. Нерезиденты не облагаются налогом на перевод дивидендов, процентов и платежей по авторским правам. Резиденты платят указанный налог на о-ве Джерси в размере 20%, а на о-ве Гернси — 5%. Нерезиденты не платят налог на проценты по вкладам в местных банках, если это их единственный вид доходов, заработанных на островах.

13. Иммиграция на острова ограничена.

ПОРТУГАЛИЯ

1. Объем ВВП в 1990 г. — 60 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 5,7 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1985—1990 гг. — 4,4%. Экспорт в 1990 г. — 16,5 млрд., импорт — 25 млрд. долл. Член ЕС.

2. Иностранные инвестиции в португальскую экономику быстро растут. Если в 1986 г. их годовой приток составил 160 млн., то в 1990 г. — 3,88 млрд. долл. (преимущественно из других стран — членов ЕС, а также из США).

3. Экспорт СССР в Португалию в 1990 г. равнялся 15,7 млн. (рыба, машины, оборудование и транспортные средства), а импорт — 62,2 млн. руб. (суда и судовое оборудование, продовольствие, ткани, одежда и обувь).

4. «Аминтер», создана в 1976 г., доля нашего участия — 49%, учредитель — В/О «Совфрахт». Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота;

«Кепромар», создана в 1990 г., доля нашего участия — 45%, учредители — ПО «Мурманрыба» и «Константе» (Португалия). Предмет деятельности: рыболовство.

В Португалии действуют и другие компании и их филиалы с участием отечественного капитала.

5. Основным законом, регулирующим иностранные инвестиции, является Закон-декрет № 348/77 от 24 августа 1977 г., вводящий в стране Кодекс иностранных инвестиций, и примыкающий к нему Закон-декрет № 174/82 от 12 мая 1982 г. Последовавшая либерализация экономики, а также вступление страны в ЕС по-

влекли за собой изменения в Кодексе и ряде других законодательных актов. Эти изменения зафиксированы прежде всего в Законе № 214/86 от 2 августа 1986 г.

Основным органом, регулирующим иностранные инвестиции, является Португальский институт внешней торговли (ICER).

Другими основными законодательными актами, воздействующими на деятельность иностранных предпринимателей, являются:

- Конституция 1982 г.;
- Торговый кодекс 1988 г.;
- Гражданский кодекс 1967 г.;
- Кодекс промышленной собственности 1940 г.;
- Кодекс промышленного налога, введенный Законом-декретом № 45/103 от 1 июня 1963 г., с последующими поправками;
- Закон-декрет № 3/72 о налоговых льготах 1972 г.;
- Закон-декрет № 519-11/79 о либерализации доступа к хозяйственной деятельности от 29 декабря 1970 г.;
- Закон-декрет № 1/71 о поглощениях 1971 г.;
- Закон-декрет № 598/73 о слияниях 1973 г.

К важным законодательным актам можно отнести изданную 24 августа 1977 г. серию декретов:

- Декрет № 51/77 о процедуре разрешения споров;
- Декрет № 53/77 о передаче технологии;
- Декрет № 54/77 о контрактах;
- Декрет № 55/77 о переводе прибылей;
- министерское распоряжение № 530/77 о допуске иностранных инвесторов к местным кредитам, а также следующие акты:

- Закон № 46/77 от 8 июня 1977 г., резервирующий отдельные отрасли и сферы экономики за государственным сектором;

- Закон-декрет № 174/82 о региональном развитии;

- Закон-декрет № 194/80 от 19 июня 1980 г. и Закон-декрет 132/83 от 18 марта 1983 г. о льготах для иностранных инвесторов;

- Резолюция Совета министров № 362/180 от 8 ноября 1980 г. о приоритетных для иностранного капитала отраслях.

6. Предварительное разрешение от ICER требуется в

случаях, когда инвестиции: превышают 3 млн. ЭКЮ; ведут к приобретению более 20% капитала португальских компаний; осуществляются в отраслях, где присутствие иностранного капитала ограничивается.

Иностранному инвестору нужно подать заявку в ICER, а если он осуществляет инвестиции путем долгосрочного займа, то и в Банк Португалии.

Заявка рассматривается в течение 2 месяцев и считается одобренной, если Институт и Банк не дали ответа в этот срок.

7. Следующие отрасли зарезервированы за государственным сектором:

- электро-, газо- и водоснабжение;
- почта, телефон и телеграф;
- городской общественный транспорт;
- авиационный и железнодорожный транспорт, аэродромное и портовое хозяйство;
- оборонная промышленность;
- нефтепереработка и нефтехимия;
- сталелитейная промышленность.

В вышеперечисленных отраслях деятельность частного капитала возможна только в рамках смешанных компаний, в которых не менее 50% капитала должно принадлежать государству.

В следующих видах экономической деятельности иностранные и национальные предприниматели могут участвовать только при условии получения от государства временных концессий:

- обслуживание общественных учреждений;
- там, где экономическая деятельность может оказать воздействие на общественный порядок, безопасность и здоровье граждан;
- производство и сбыт оружия, боеприпасов и военного снаряжения;
- эксплуатация невозобновимых ресурсов.

8. Вопросы передачи технологии регулируются Кодексом иностранных инвестиций и декретом № 53/77 от 24 августа 1977 г. Передача технологии путем заключения соглашений требует одобрения со стороны ICER, который предъявляет определенные требования к содержанию этих соглашений.

В соответствии с Кодексом промышленной собственности (декрет № 30/679 от 24 августа 1980 г.) мак-

симальный срок охраны патентов — 15 лет, товарных знаков — 10 лет (с правом неоднократного продления).

9. Основными формами хозяйственной деятельности являются: акционерная компания (*sociedade anonima*, сокр. SA), у которой должно быть не менее 5 акционеров и акционерный капитал не менее 5 млн. эскудо; компания с ограниченной ответственностью (*sociedade por quotas*), где может быть и 2 акционера и минимальный капитал 400 тыс. эскудо.

10. В Португалии действуют валютные ограничения. Однако иностранные инвесторы имеют право на репатриацию капитала и перевод прибыли, а на местном рынке ссудного капитала они обладают такими же правами, что и национальные заемщики. Долгосрочные займы на местном рынке требуют разрешения от Банка Португалии.

11. Основными налогами, взимаемыми с компаний, являются:

- промышленный налог (36,5%), который уплачивается нерезидентами в уменьшенном размере (12,5—25%);

- муниципальный сбор (до 10%);

- сельскохозяйственный налог (12,5—36,5% на доходы от сельского и лесного хозяйства);

- взносы на социальное обеспечение (24,5% от фонда заработной платы);

- налог на сделки с недвижимостью (10%);

- налог на недвижимость (0,8% от стоимости земли и 1,1—1,3% от стоимости зданий);

- налог на добавленную стоимость (стандартная ставка — 17%);

- гербовый сбор (4,5%).

Переводимые за рубеж дивиденды облагаются налогом в размере 16—25%, проценты — до 20%, платежи по лицензии и авторским правам — до 15%.

Правила ускоренной амортизации позволяют в первый год списывать до 50% устанавливаемого оборудования. Разрешается перенос убытков на 5 лет вперед.

12. В Португалии действует одна из самых разработанных и обширных среди развитых стран систем инвестиционных льгот. Она охватывает приоритетные для страны отрасли (электронику и информатику, биотехнологию и тонкую химическую технологию,

производство технической керамики и специальных пластмасс, медицинского оборудования, агробизнес и пищевую промышленность, некоторые отрасли машиностроения, производство компонентов для автомобилей, выпуск спортивных товаров, туризм), отсталые районы, экспортную базу, систему повышения квалификации. Средства для инвестиционных льгот мобилизуются за счет как португальского государства, так и фондов ЕС.

В сельском хозяйстве льготы предоставляются преимущественно в виде субсидий для инвестиций на повышение производительности и улучшение социальных условий, особенно в отсталых районах и на фермах молодых хозяев. Субсидии выдаются и пищевой промышленности.

В обрабатывающей и добывающей промышленности субсидии могут достигать 33% стоимости проектов и доходить до 300 млн. эскудо. Предоставляются также скидки с промышленного налога, разрешается перевод больших сумм прибыли в резервы. Поощряется также энергосбережение (в этом случае размер субсидии доходит до 30% расходов на эти цели).

Для развития туризма предоставляются льготные займы и налоговые льготы (снижение налогов наполовину в течение максимум 7 лет). Затраты предпринимателей на обучение персонала могут на $\frac{3}{4}$ оплачиваться государством. Экспортерам гарантируются кредиты или снижаются некоторые налоги, оказываются консультационные услуги.

Муниципалитеты сооружают так наз. промышленные площадки с уже готовой производственной инфраструктурой для привлечения на их территорию компаний, которые арендуют их на льготных условиях.

14. Информационную и консультационную помощь иностранным инвесторам оказывает прежде всего ICER (Portuguese Institute of Foreign Trade) (по адресу: Avenida 5 de Outubro 101-3, 1000 Lisbon. Тел. (01) 793-01-03).

США

1. Объем ВВП в 1991 г.—5673 млрд. долл., в т. ч. на душу населения—22,5 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг.—2,1%. Экспорт това-

ров и услуг в 1991 г. — 591 млрд., импорт — 662 млрд. долл. Участник соглашения о свободной торговле с Канадой и Мексикой, в результате чего образована Североамериканская ассоциация свободной торговли.

2. Объем накопленных иностранных прямых инвестиций превысил 350 млрд. долл., основными иностранными инвесторами являются Великобритания, Япония, Нидерланды, Канада. На филиалах иностранных компаний работает около 4% всех занятых в частном секторе. По объему иностранных инвестиций страна занимает первое место в мире.

3. Экспорт СССР в США в 1990 г. равнялся 1268 млн. руб. и состоял преимущественно из нефтепродуктов и угля, химических продуктов, водки, пушнины, тканей, машин, оборудования и транспортных средств. Импорт составлял 6607 млн. руб. и образовывался в основном из закупок зерна, химических продуктов, машин и оборудования, нефтепродуктов, изоляционных материалов, рыбы, животных технических жиров, миндаля, целлюлозы.

4. «Беринг электрик», создана в 1989 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Энергомаш» и «Беринг» (США). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Беларусь машинери», создана в 1977 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Трактороэкспорт». Отделения в гг. Милуоки, Новый Орлеан. Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Торг интернэшнл», создана в 1988 г., доля нашего участия — 49%, основной отечественный учредитель — В/О «Союзплодимпорт». Предмет деятельности: торговля пищевкусовыми товарами;

«Амторг», создана в 1924 г., доля нашего участия — 100%, основные учредители — Внешэкономбанк СССР, Центросоюз. Предмет деятельности: экспортно-импортные и другие операции на территории США;

СВЗАЛ, создана в 1990 г., доля нашего участия — 50%, учредители — ПО «Северовостокзолото» и «Беринг стрейтс трейдинг компани». Предмет деятельности: добыча золота;

«Лик-Кон технолоджиз», создана в 1988 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Лицензин-

торг», «Консидар» (США). Предмет деятельности: торговля лицензиями и «ноу-хау»;

«Сона тек венчурз», основана в 1990 г., доля нашего участия — 50%, учредители — СП «Сона венчурз» и «Совет технолоджи» (США). Предмет деятельности: торговля технологией;

«Синтек», основана в 1989 г., учредители — СП «Свенас» и «Пенсильвания шип сэпплай» (США). Предмет деятельности: производство и сбыт продовольственных товаров;

«Морлам» («Морфлот Америка шиппинг инк.»), создана в 1978 г., отечественный учредитель — В/О «Совинфлот». Предмет деятельности: обслуживание судов;

«Совфрайт Ю Эс Эй», создана в 1974 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Совфрайт». Предмет деятельности: фрахтовые услуги;

«Совам» («Марин рисорсиз компани»), создана в 1976 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Соврыбфлот», «Белингэм колдсторидж» (США). Предмет деятельности: добыча и переработка рыбы;

«Элис ин Америка», создана в 1990 г., доля нашего участия — 80%, учредители — «Хаус оф бразерз Стерлигофф» и «Союз трансурлд» (США). Предмет деятельности: торговое посредничество.

Кроме того, в США действуют компании и их отделения с участием отечественного капитала: «Боминфлот бункеройл», «Эйдж», «Фибро алмаз», «Тринити Курчатов сайенс», «Хаус оф бразерз Стерлигофф», «Уистекс импортс», «Интерпатент», «Рибочен», «Риботек», «Рашен-Америкэн Дайэмонд» и др.

5.6. В США нет специальных законов и органов, регулирующих иностранные инвестиции. Предварительного разрешения не требуется. Комитет по иностранным инвестициям в Соединенных Штатах (Committee on Foreign Investment in the United States) — межминистерская совещательная организация — имеет право рассматривать те крупные иностранные капиталовложения, которые могут иметь заметные последствия для национальных интересов США, и запрещать их. До настоящего времени таких запрещений не было.

К основным федеральным законодательным актам, воздействующим на деятельность иностранных пред-

принимателей в США, относятся следующие (подавляющее большинство из них имеет дополнения и изменения, принятые в годы после их утверждения):

— Антитрестовский акт Шермана (Sherman Antitrust Act) 1890 г.;

— Акт Федеральной комиссии по торговле (Federal Trade Commission Act) 1914 г.;

— Акт Клейтона (Clayton Act) 1914 г.;

— Судоходный акт (Shipping Act) 1916 г.;

— Акт Эйджа (Edge Act) 1919 г.;

— Акт об аренде минеральных месторождений (Mineral Lands Leasing Act) 1920 г.;

— Акт о торговом морском судоходстве (Merchant Marine Act) 1920 г.;

— Акт о залоге морских судов (Ship Mortgage Act) 1920 г.;

— Акт об арбитраже США (United States Arbitration Act) 1925 г.;

— Акт о ценных бумагах (Securities Act) 1933 г.;

— Акт об обмене ценных бумаг (Securities Exchange Act) 1934 г.;

— Акт о средствах связи (Communications Act) 1934 г.;

— Акт о зонах свободной торговли (Foreign Trade Zone Act) 1934 г.;

— Антидискриминационный акт Робинсона — Патмена (Robinson — Patman Anti-Discrimination Act) 1936 г.;

— Акт о трестовских соглашениях (Trust Indenture Act) 1939 г.;

— Акт об инвестиционных компаниях (Investment Company Act) 1940 г.;

— Акт Лэнхема о товарных знаках (Lanham Trademark Act) 1946 г.;

— Акт о федеральном страховании вкладов (Federal Deposit Insurance Act) 1950 г.;

— Акт об иммиграции и национальности (Immigration and Nationality Act) 1952 г.;

— Акт о территориях внешнего континентального шельфа (Outer Continental Shelf Lands Act) 1953 г.;

— Кодекс внутренних сборов (Internal Revenue Code) 1954 г.;

— Акт об атомной энергии (Atomic Energy Act) 1954 г.;

- Акт о банковских холдинговых компаниях (Bank Holding Company Act) 1956 г.;
- Акт о налогах с иностранных инвесторов (Foreign Investors Tax Act) 1966 г.;
- Акт об отчетности по валютным и зарубежным сделкам (Currency and Foreign Transactions Reporting Act) 1970 г.;
- Акт об анализе иностранных инвестиций (Foreign Investment Study Act) 1974 г.;
- Акт об исследовании международных инвестиций (International Investment Survey Act) 1976 г.;
- Акт об авторских правах (Copyright Act) 1976 г.;
- Акт об иммунитете иностранной суверенности (Foreign Sovereign Immunities Act) 1976 г.;
- Акт об иностранной практике коррупции (Foreign Corrupt Practices Act) 1976 г.;
- Акт об улучшении публичной отчетности внутренних и иностранных инвестиций (Domestic and Foreign Investment Improved Disclosure Act) 1977 г.;
- Акт о международных банковских операциях (International Banking Act) 1978 г.;
- Акт об отчетности для иностранных инвестиций в сельское хозяйство (Agriculture Foreign Investment Disclosure Act) 1978 г.;
- Акт о банкротстве (Bankruptcy Act) 1978 г.;
- Акт об экспортной администрации (Export Administration Act) 1979 г.;
- Акт о дерегуляции депозитарных институтов и денежном контроле (Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act) 1980 г.;
- Акт Стивенсона — Уайлдера о технологических инновациях (Stevenson — Wydler Technology Innovation Act) 1980 г.;
- Акт о налогообложении иностранных инвестиций в недвижимость (Foreign Investment in Real Property Tax Act) 1980 г.;
- Акт о судовой документации (Vessel Documentation Act) 1980 г.;
- Акт о пиратстве и незаконных изменениях (Piracy and Counterfeiting Amendments Act) 1982 г.;
- Акт об экспортных торговых компаниях (Export Trading Company Act) 1982 г.;
- Акт об антитрестовских улучшениях во внешней

торговле (Foreign Trade Antitrust Improvement Act) 1982 г.;

— Акт о банковских филиалах (Banking Affiliates Act) 1982 г.;

— Акт о махинациях с товарными знаками (Trademark Counterfeiting Act) 1984 г.;

— Акт о торговле и тарифах (Trade and Tariff Act) 1984 г.;

— Акт о международной торговле и инвестициях (International Trade and Investment Act) 1984 г.

К основным законам штатов можно отнести Единый торговый кодекс (Uniform Commercial Code), Единый акт о партнерствах (Uniform Partnership Act), Единый акт о партнерствах с ограниченной ответственностью (Uniform Limited Partnership Act), а также другие законы штатов.

7. Для компаний, частично находящихся в иностранном владении (к таким относят фирмы, где любой из директоров является иностранцем или же более 20% капитала принадлежит иностранцам), и особенно для компаний, контролируемых из-за рубежа (иностраный капитал — не менее 25%), существуют следующие ограничения:

— подобные компании не имеют права владеть нефтепроводами, угольными шахтами и нефтепромыслами на федеральных землях (за исключением континентального шельфа), если в стране их происхождения подобные права не предоставлены американским компаниям;

— аналогичные ограничения, но для страховых компаний, действуют в 35 штатах;

— компаниям под иностранным контролем ограничивают право добычи полезных ископаемых и покупку недвижимости, особенно земли;

— действуют ограничения на деятельность указанных компаний в авиационном и водном транспорте, атомной и электроэнергетике, связи, банковской и страховой сфере.

8. Максимальный срок охраны патента — 17 лет, товарных знаков — 20 лет с возможным неоднократным продлением. Для их регистрации необходимо отправить заявку в федеральное Бюро патентов и товарных знаков. Промышленная собственность защищается в США

законами отдельных штатов о товарных знаках и нечестной конкуренции и федеральными законами о патентах и товарных знаках (через федеральное Бюро патентов и товарных знаков). Защита авторских прав обеспечивается федеральными законами об авторских правах. США — участник Парижской конвенции по охране промышленной собственности 1883 г. и Всемирной конвенции об авторском праве 1952 г.

9. Основными формами хозяйственной организации являются:

— единоличная собственность (sole proprietorship), характерная для ферм, мастерских, небольших магазинов и т. п.;

— акционерная компания (corporation, joint stock corporation), условия образования которой отличны в отдельных штатах. Наиболее либеральным является акционерное законодательство штата Делавэр, а также штата Нью-Йорк, где и зарегистрирована основная часть крупных американских корпораций.

Обычно размер минимального акционерного капитала не устанавливается (кроме банковских и страховых компаний), а минимальное число учредителей (incorporators) во многих штатах определяется в 3 лица (хотя в некоторых штатах это может быть 1 лицо). Иногда требуется, чтобы одно из них было резидентом штата. Требований к национальности директоров закон не предъявляет (кроме директоров банка, более половины которых должны быть американскими гражданами).

Принята двухзвенная система: общее собрание акционеров и совет директоров (board of directors). Последний включает часто как сотрудников корпорации, так и лиц, не связанных непосредственно с повседневным руководством делами корпорации. Сотрудники корпорации избираются советом директоров. Высшими должностями являются главный управляющий делами, председатель, а также президент, вице-президенты, секретарь, казначей и другие управляющие;

— закрытая акционерная компания (close corporation), которая по сути близка к компании с ограниченной ответственностью и которая для регистрации и отчетности требует меньше документов, но не имеет права публичной подписки на свои акции. Ограничивается

и право передачи акций третьим лицам, а акции не могут обращаться на рынке ценных бумаг;

— партнерство (partnership), создаваемое по соглашению (обычно в письменном виде) на какой-либо срок между двумя и более участниками, которые могут быть физическими и юридическими лицами. Существует несколько видов партнерства, наиболее распространено общее партнерство (general partnership), т. е. товарищество с неограниченной ответственностью, которое не является юридическим лицом. Партнеры выплачивают налоги на свои доходы по отдельности, а само партнерство не облагается налогами на доходы. Практикуется и партнерство с ограниченной ответственностью (limited partnership), соответствующее коммандитному товариществу большинства стран Западной Европы.

С иностранных участников партнерства в виде налогов обычно взимается 20% распределенного между партнерами дохода. Регистрация партнерства стоит около 200 долл.;

— совместное предприятие (joint venture), которое образуется двумя и более лицами преимущественно для выполнения какого-либо проекта или для оформления тесного постоянного сотрудничества. В отличие от СП на территории нашей страны, совместные предприятия создаются в США преимущественно самими американскими фирмами. Совместное предприятие может быть оформлено в виде корпорации, партнерства или оформлено контрактом на совместное осуществление деловой деятельности;

— ассоциации и кооперативы (associations and cooperatives), называемые иногда по-другому, например клубами. Часто не предназначены для получения прибылей (non profit corporations). Создаются для того, чтобы удовлетворять интересы своих членов в бизнесе, отдыхе, культурных мероприятиях, здравоохранении и др. В своей деятельности, как правило, руководствуются правилами, утвержденными своими членами;

— специальные типы корпораций и партнерств, обладающих признаками как корпораций, так и партнерств. Так, профессиональные корпорации (бухгалтерские, медицинские и т. п.) имеют неограниченную ответственность общих партнерств, но с некоторыми налоговыми чертами корпораций: после названия профессио-

нальной корпорации должно быть указано SC (service corporation) или PA (Professional Association). Корпорации типа S (где максимальное число акционеров не должно превышать 35) обладают ограниченной ответственностью корпораций, но облагаются налогом как общие партнерства, т. е. налогоплательщиком является не корпорация типа S, а ее акционеры как физические лица.

Процедура образования и регистрации корпорации начинается с того, что учредители (во многих местах это могут быть и юридические лица) должны составить устав (articles, certificate of incorporation), в котором содержатся фирменное название корпорации, ее местонахождение, предмет деятельности, сумма и структура капитала и др. Подписанный учредителями устав передается на регистрацию соответствующему должностному лицу того штата, где регистрируется корпорация (чаще всего это секретарь штата). Большинство корпораций традиционно регистрируются в штатах Делавэр или Нью-Йорк. После проверки устава указанным должностным лицом и уплаты пошлины (колеблется по штатам) устав регистрируется, а учредителям выдается свидетельство об инкорпорации (charter, corporate franchise). Для постоянной деятельности в другом штате корпорации нужно получить от его властей сертификат о полномочиях (Certificate of Authority), который выдается на основании заявки по установленной форме (различается по штатам), а также иметь там постоянно действующую зарегистрированную контору и/или зарегистрированного агента (это может быть и местная корпорация).

Внутреннее устройство корпорации, права и обязанности ее акционеров определяет не зарегистрированный устав, а документ под названием «внутренний регламент» (by-laws, code of regulation).

Для иностранных инвесторов наиболее проста регистрация в качестве отделения иностранного предприятия (foreign company division). Оно не является юридическим лицом, для него нет ограничений по размеру уставного капитала, налоги за него выплачивает головная компания, не требуется регулярных официальных ревизий. В штате Делавэр для регистрации отделения достаточно представить несколько документов и заплатить 50 долл.

Однако наиболее популярной формой регистрации для иностранных инвесторов является регистрация в форме филиала корпорации (subsidiary corporation), который является юридическим лицом и поэтому оформляется как корпорация с соблюдением всех требований законодательства о корпорациях.

10. В стране не существует валютных ограничений. Нерезиденты используют местный рынок ссудных капиталов на тех же условиях, что и резиденты.

11. Основными налогами с компаний являются:

— федеральный налог на прибыль корпораций (прогрессивный, в размере 15—34%), включая доходы от прироста капитала. С первых 50 тыс. долл. от всей суммы налогооблагаемой прибыли взимается 15%, с остальной прибылью от 50 тыс. до 75 тыс. долл.— 25%, а с той части прибыли, которая превышает 75 тыс. долл.— 34%. На прибыль в диапазоне 100—335 тыс. долл. предусмотрен дополнительный налог в размере 5%. Если сумма прибыли равняется или превышает 335 тыс. долл., то вся она облагается налогом в 34%. Корпорации могут использовать и систему «альтернативного минимального налога» со своими особыми правилами;

- корпоративный налог штатов (0—11,5%);
- муниципальный корпоративный налог (около 1%);
- налог с продаж (в ряде штатов до 8%);
- взносы социального страхования (7,5%);
- гербовый сбор (в ряде штатов);
- поземельный налог на недвижимость (в ряде штатов);
- налог на защиту окружающей среды;
- акцизные сборы.

Разрешается переносить из суммы налогооблагаемой прибыли убытки на 3 года назад и на 15 лет вперед. Широко используется ускоренная амортизация. В добывающих отраслях широко используется налоговая скидка в виде резерва на «истощение недр».

Компании, зарегистрированные в штате Делавэр, полностью освобождены от уплаты налогов штата на операции за пределами этого штата. В результате действующие отсюда компании, операции которых осуществляются за рубежом, приближаются по статусу к оффшорным. Заплатив несколько сотен долларов за учрежде-

ние такой фирмы и платя ежегодно несколько десятков долларов за продление регистрации и освобождение от налогообложения, а также налог на монопольные права и привилегии в размере 1% от величины оплачиваемого уставного капитала (но минимум этого капитала в штате Делавэр не регламентирован), учредители компании должны выполнить и другие небольшие формальности. Необходимо, чтобы в такой компании был минимум 1 акционер и 1 директор (он одновременно может быть президентом, вице-президентом, казначеем). Секретарь компании должен находиться в Делавэре. С 1993 г. в этом штате действуют т. н. «корпорации с ограниченной ответственностью» (LLC), которые совмещают достоинства корпорации и партнерства: у них есть ограниченная ответственность и одновременно они не облагаются налогом на прибыль корпораций (выплачивается участниками LLC как индивидуальный подоходный налог).

В соответствии с конвенцией между СССР и США по вопросам налогообложения от 20 июня 1976 г. перевод прибыли не облагается налогом, за исключением дивидендов (15-процентный налог).

12. Министерство торговли через программу «Invest in the USA» обеспечивает иностранных инвесторов информацией о рынках, финансах и т. д., оказывает помощь в установлении контактов с местными предпринимателями и местными властями.

Есть программы и системы поощрения экспорта, в т. ч. осуществляемые через предоставление статуса так называемой корпорации продаж за рубеж (Foreign Sales Corp., сокр. FSC), а при экспорте на сумму до 10 млн. долл.— через предоставление статуса так называемой внутренней корпорации международных продаж (Domestic International Sales Corp., сокр. DISK).

Другие инвестиционные льготы предоставляются прежде всего на уровне штатов. Применяются следующие льготы: пониженные ставки налогообложения, бесплатное сооружение необходимой производственной инфраструктуры, особо льготные ставки ускоренной амортизации, займы на научные исследования и увеличение занятости. Для корпораций, работающих на экспорт, разрешается списывать 15% налогооблагаемой прибыли.

Функционируют около 300 свободных торговых зон, расположенных почти во всех штатах. Действует и Международная банковская зона (International Banking Facilities), участниками которой могут быть и отделения иностранных банков. Эта зона нацелена на операции с нерезидентами.

Администрация по делам мелкого бизнеса (Small Business Administration) оказывает широкую помощь небольшим фирмам, в т. ч. с иностранным участием. Помимо бесплатной информации и консультаций здесь можно получить льготные займы (до 150 тыс. долл.) и гарантии для получения кредита в банке (на сумму не более 350 тыс. долл.).

13. Запрещаются различные формы дискриминации (по расовым признакам, религиозным и т. д.), в общей численности служащих компаний резервируются квоты для некоторых категорий населения.

Государством установлен минимум зарплаты в час. Коллективные договоры заключаются обычно в рамках предприятий или компаний. Запрещается нелегальный прием иностранцев на работу. Предпринимателям рекомендуется вручать работникам уведомление об увольнении минимум за две недели. Коллективный договор содержит обычно обязательство предпринимателей не увольнять работников до истечения срока контракта (за исключением случаев явного нарушения условий контракта).

14. Информационную и консультационную помощь иностранным инвесторам оказывают в Министерстве торговли специальная служба Commercial Service Office, Department of Commerce (по адресу: 14th Street and Constitution Avenue, N. W. Washington, D. C. 20230. Тел. (202) 377-38-08), а также Национальная ассоциация агентств развития штатов — National Association of State Development Agencies (по адресу: Hall of States, 444 North Capitol Street, Suite 372, Washington, D. C. 20001. Тел. (202) 624-54-11). Последняя предоставляет информацию по отдельным штатам.

Администрация по делам мелкого бизнеса оказывает услуги мелким фирмам. Расположена по адресу: Small Business Administration (SBA), 1441 L Street, N. W., Washington, D. C. 20416. Тел. (800) 368-58-55, (202) 447-71-15.

ФИНЛЯНДИЯ

1. Объем ВВП в 1990 г.—137 млрд. долл., в т. ч. на душу населения —27,5 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1985—1990 гг.—4%. Экспорт в 1990 г.—29,5 млрд., импорт — 27 млрд. долл. Участница ЕАСТ, намеревается вступить в ЕС.

2. В компаниях с участием иностранного капитала (преимущественно из Швеции и Нидерландов, а также США) работало 4% всех занятых в обрабатывающей промышленности. В конце 1987 г. на компании с иностранным участием приходилось свыше 20% акционерного капитала страны. Компаний с иностранным участием насчитывалось свыше 1,5 тыс.

3. Экспорт СССР в Финляндию в 1991 г. равнялся 3235 млн. руб. и состоял преимущественно из энергоносителей, машин и оборудования и транспортных средств, круглого леса, химических продуктов, проката черных металлов. Импорт составил 1360 млн. руб. и образовывался в основном из закупок машин, оборудования и транспортных средств, целлюлозно-бумажных изделий, одежды и обуви, продовольственных товаров, медикаментов, ремонта судов и печатных услуг.

4. «Конейсто», создана в 1964 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Станкоимпорт», В/О «Машприборинторг», В/О «Совэлектро», В/О «Судоимпорт», В/О «Техноинторг», В/О «Лицензинторг», «Конела» (Финляндия — СССР), «Тебойл» (Финляндия — СССР). Отделения в гг. Ханко, Юзяскюля, пос. Масала. Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Конела-Беларусь», создана в 1974 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Трактороэкспорт», В/О «Запчастьэкспорт», «Конела» (Финляндия — СССР). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Собер-Фенника», создана в 1988 г., предмет деятельности: торговля химическими и нефтехимическими товарами;

«Яакко Пеурю Совконсульт», создана в 1989 г., доля нашего участия — 49%, учредители — НИИ «Гипробум», «Яакко Пеурю» (Финляндия). Предмет деятельности: консультационные услуги;

«Энацелл», создана в 1989 г., доля нашего участия — 20%, учредители — В/О «Экспортлес», ПТО «Кареллес-пром», НИИ «Гипробум», «Энсо гутцейт» (Финляндия). Предмет деятельности: производство лесных и целлюлозно-бумажных товаров;

«Конела», создана в 1947 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Автоэкспорт», В/О «Тракторэкспорт», «Суомен петрооли» (Финляндия — СССР), «Тебойл» (Финляндия — СССР). Отделения в гг. Коувола, Рованиеми, Ювяскюля, Тампере, Турку и дочерняя фирма «Конела ауто», дочерняя компания «Конела Свиден» в Швеции. Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Суомен петрооли», создана в 1946 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Союзнефтеэкспорт», «Тебойл» (Финляндия — СССР), «Конела» (Финляндия — СССР). Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Тебойл», создана в 1948 г., доля нашего участия — 99%, учредители — В/О «Союзнефтеэкспорт», «Суомен петрооли» (Финляндия — СССР), «Конела» (Финляндия — СССР). Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Элорг-Дата», создана в 1974 г., основные учредители — В/О «Электроноргтехника», В/О «Машприборинторг», «Тебойл» (Финляндия — СССР), «Нокия» (Финляндия), «Осаке панкки» (Финляндия), «Канса» (Финляндия). Предмет деятельности: вычислительные услуги, продажа вычислительных услуг, продажа вычислительной техники и программного обеспечения;

«Саймаа лайнз», создана в 1968 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Совфрахт», В/О «Союзвнештранс», Балтийское морское пароходство, Эстонское морское пароходство, Северо-Западное речное пароходство, «Саймаан Канава Лайват» (Финляндия), «Энсо Гутцейт» (Финляндия), «Кемира» (Финляндия), «Валмет» (Финляндия), «Оутокумпу» (Финляндия). Семь отделений и три терминала. Предмет деятельности: экспедирование и фрахтование грузов, пассажирские перевозки;

«Путикко», основана в 1990 г., доля нашего участия — 49%, учредители — ПО «Межсовхозлес», «Проект

менеджер» (Финляндия). Предмет деятельности: переработка древесины;

«Хелмос», основана в 1990 г., доля нашего участия — 35%, учредители — ВТФ «Мосресторансервис», «Совфинрес» (Финляндия). Предмет деятельности: гостиничное и ресторанное дело;

«Космосфильм», создана в 1926 г., доля нашего участия — 98%, основной учредитель — В/О «Совэкспортфильм». Предмет деятельности: распространение фильмов;

«Глобал медиа паблишерз», создана в 1989 г., доля нашего участия — 40%, учредители — В/О «Советский писатель» и три финские фирмы. Предмет деятельности: маркетинг отечественной литературы;

«Листек», создана в 1989 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Лицензинторг», «Хакман», «Валмет», «Финнстрой» (три последние — Финляндия). Предмет деятельности: торговля лицензиями и «ноу-хау».

Кроме того, в Финляндии действовали такие фирмы с участием отечественного капитала, как «Нефтек» (от Миннефтехимпрома), «Юстав» (от БМТ «Спутник») и др.

5. Основным актом, регулирующим иностранные капиталовложения в финской экономике, является Закон № 219 «О праве иностранцев и иностранных обществ на владение недвижимостью и акциями» от 28 июля 1939 г., дополненный Законом № 408 от 4 августа 1982 г.

Среди других законодательных актов необходимо отметить:

— Закон № 734/78 «Об акционерном обществе» 1939 г.;

— Закон № 709/88 «Об ограничении конкуренции» от 1988 г.;

— Закон «О налогообложении компаний» 1969 г.;

— Закон «О компаниях» 1980 г.

Между СССР и Финляндией в феврале 1989 г. было подписано соглашение о содействии осуществлению и взаимной защите капиталовложений.

Основными органами, осуществляющими контроль за порядком образования и деятельностью компаний, в т. ч. с иностранным участием, являются Банк Финляндии и

Министерство торговли и промышленности. В министерстве этими вопросами занимается Комиссия по иностранным инвестициям.

6. Для основания новой компании или отделения иностранной компании иностранный инвестор или действующая в Финляндии компания под иностранным контролем должны получить предварительное разрешение.

Ограничивается покупка контрольного пакета акций в национальных компаниях, если это противоречит «основным общественным интересам». Во всех остальных случаях также требуется разрешение Банка Финляндии, но оно выдается им автоматически, за исключением заявок на вложения в ограниченные для иностранного капитала отрасли.

При оформлении разрешения на осуществление прямых инвестиций необходимо заполнить и передать в Банк Финляндии довольно подробную форму № СР 4557, в которой, в частности, указываются доля иностранного инвестора в общем объеме инвестиций в объект, номинальная стоимость акций и их количество, размер акционерного или учредительного капитала и др. Банк может затребовать и дополнительные сведения.

С 1989 г. иностранные фирмы имеют право владеть до 40% акций финских компаний (без получения специального разрешения Министерства торговли и промышленности). Финское законодательство допускает создание фирм со 100-процентным участием иностранного капитала, однако на создание такой фирмы необходимо специальное разрешение финских властей.

Отделения иностранных компаний и компаний, в которых иностранцы владеют более 20% акций (в отдельных случаях более 40%), не имеют права без разрешения Государственного совета приобретать или арендовать недвижимость на срок более двух лет.

7. За государственным сектором зарезервированы следующие отрасли: железнодорожный транспорт; почта, телефон и телеграф; теле- и радиовещание на уровне всей страны (местные станции могут быть в частном владении); торговля алкоголем; услуги по найму рабочей силы.

Компаниям под иностранным контролем ограничена деятельность в следующих отраслях: сельское и лесное хозяйство, добывающая промышленность, энергетика,

деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, ряд видов кредитно-финансовой деятельности, торговля недвижимостью, издательское дело, морской транспорт и фрахтовые услуги, воздушный и наземный транспорт, оборонная промышленность, туризм.

8. Максимальный срок защиты патента — 20 лет, товарные знаки охраняются в течение 10 лет, и этот срок можно неоднократно продлевать.

9. В Финляндии для осуществления иностранных инвестиций иностранные компании предпочитают форму акционерного общества, т. к. остальные формы торговых обществ для них или невозможны, или нецелесообразны в силу того, что эти формы охватывают исключительно мелкое предпринимательство, основанное на личном вкладе. Минимальный размер акционерного капитала составляет 15 тыс. фин. марок, количество акционеров не лимитируется (акционером может быть даже 1 человек). Действует трехзвенная система органов управления акционерным обществом, если акционерный капитал общества составляет не менее 1 млн. фин. марок. Правление должно состоять минимум из 3 человек (если акционерный капитал меньше 1 млн. фин. марок, то это ограничение не действует). Не менее $\frac{2}{3}$ членов правления и наблюдательного совета должны быть гражданами Финляндии или Скандинавских стран, проживающими в Финляндии. Только с разрешения Министерства торговли и промышленности эта пропорция может быть нарушена. Быть гражданином Финляндии и проживать в этой стране должен, по крайней мере, и один из ревизоров общества. Чтобы иностранец стал директором-распорядителем общества, нужно также разрешение министерства. Подобное разрешение нужно иностранному юридическому или физическому лицу и для того, чтобы стать учредителем акционерного общества.

Регистрацией всех юридических лиц занимается Управление патентов и регистрации Министерства торговли и промышленности. К заявлению о регистрации прилагаются разрешение Банка Финляндии на принятие акционерного капитала из-за рубежа, разрешение министерства (в тех случаях, когда оно требуется) и соответствующие документы об основании общества (акт об

учреждении, подписной лист, протокол учредительного собрания, показания ревизоров и др.).

10. Валютные ограничения охватывают прежде всего получение займов за рубежом на срок менее одного года. В стране немного отделений иностранных банков, т. к. лишь с февраля 1990 г. иностранцам разрешено размещать в Финляндии свои облигации в финских марках.

11. Компании уплачивают следующие основные налоги:

- государственный подоходный налог — 25% от прибыли (ниже годовой суммы прибыли в 250 тыс. фин. марок ставка налога уменьшается). От 40 до 100% распределяемой прибыли можно вычитать из налогооблагаемой прибыли;

- коммунальный подоходный налог — 14—18% прибыли;

- церковный налог — 1% прибыли;

- поимущественный налог (только для нерезидентов, включая отделения иностранных компаний, в размере 0,9% от собственных активов);

- взносы на социальное обеспечение (около 23% от фонда заработной платы);

- акцизные сборы (топливо, табак, электричество, пиво, алкоголь, удобрения и др.);

- налог на добавленную стоимость (стандартная ставка — 20%);

- гербовый сбор (при продаже акций между компаниями-резидентами по ставке 1,6%, при продаже через фондовую биржу по ставке 1%), который не взимается со сделок между отделениями иностранных компаний.

Таким образом, компании выплачиваются налоги в размере 48—52% налогооблагаемой прибыли. Разрешается часть прибыли переводить в необлагаемые налогом резервы: резерв на уценку товаров на складе (до 30% от стоимости товаров на складе компании на конец года); резерв на деятельность (до 30% от суммы годовой зарплаты сотрудникам компании); инвестиционный фонд (до 20% прибыли); резерв на сомнительную задолженность (до 2% от общей суммы дебиторской задолженности фирмы на конец года), а также специальные резервы в некоторых отраслях.

Амортизационные отчисления составляют до 30%

стоимости машин и оборудования и до 20% стоимости зданий и сооружений.

Общая сумма понесенного компанией по итогам года убытка может в последующие пять лет вычитаться из общей суммы прибыли, подлежащей обложению государственным подоходным налогом, а также из суммы на уплату коммунального подоходного налога. Если убыток понесен в первые 5 лет деятельности компании, то указанный пятилетний срок зачета продлевается до 10 лет.

Дивиденды, полученные компаниями-резидентами от других финских фирм, полностью освобождаются от налогообложения (за исключением холдинговых, финансовых и страховых компаний). Выплаченные дивиденды освобождаются полностью или частично от обложения только государственным подоходным налогом. В соответствии с действующим с середины 1988 г. соглашением между СССР и Финляндией по вопросам налогообложения налог на переводимые дивиденды не взимается, так же как и налог на проценты и платежи по авторским правам и лицензиям.

Начавшаяся в Финляндии налоговая реформа предполагает в течение ближайших лет отменить коммунальный подоходный и церковный налоги и поднять ставку государственного подоходного налога до 40%, отменив одновременно льготные ставки на прибыль менее 250 тыс. фин. марок. Вероятна также отмена всех вышеописанных резервов из прибыли и создание вместо них одного резерва — на усредненные результаты деятельности за последние 10 лет. Резерв будет ограничен 50% суммы прибыли, но не более 50% суммы годовой зарплаты.

12. Министерство торговли и промышленности совместно с Фондом регионального развития Финляндии (KERA) предоставляет льготы мелким и средним предприятиям, особенно в «зонах развития». Эти льготы включают: ускоренную амортизацию, налоговые льготы, займы, субсидии (могут покрывать до 40% стоимости расходов), пониженные транспортные тарифы для вывоза готовых изделий из этих зон.

Предоставляются также льготные займы для внедрения новой технологии и освоения производства новых товаров, экспортные субсидии. Оказывается помощь предприятиям, испытывающим трудности в результате

колебаний экономического цикла, — льготные займы, ускоренная амортизация, снижение налогов.

13. Распространена система коллективных договоров как на национальном уровне, так и на уровне предприятий. Степень вхождения работающих в профсоюзы является одной из самых высоких в мире.

14. Информационную и консультационную помощь иностранным инвесторам оказывают Комиссия по иностранным инвестициям (The Commission for Foreign Investment, Ministry of Trade and Industry, P. O. Box 239, SF-00171 Helsinki. Тел. (3580) 16-07), Банк Финляндии (The Bank of Finland, P. O. Box 160, SF 00101 Helsinki. Тел. (3580) 18-31), а также Фонд регионального развития Финляндии (Regional Development Fund of Finland Ltd., P. O. Box 1127, SF-70701 Kuopio. Тел. (35871) 12-44-37).

ФРАНЦИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г. — 1200 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 21 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 2,4%. Экспорт товаров и услуг в 1990 г. — 273 млрд., импорт — 268 млрд. долл. Участница ЕС.

2. На предприятиях компаний, более чем на 20% принадлежащих иностранному капиталу, работает более $\frac{1}{5}$ всех занятых в промышленности. Это прежде всего предприятия с участием капитала из соседних западноевропейских стран и из США. Основными отраслями приложения иностранного капитала являются электронная промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, точное приборостроение, производство подъемно-транспортного, горно-шахтного и металлургического оборудования, а также химия и нефтепереработка.

3. Экспорт СССР во Францию в 1991 г. равнялся 3865 млн. руб. и состоял преимущественно из энергоносителей, автомобилей, станков и подшипников, хлопка-волокна, пиломатериалов и целлюлозы, химических продуктов, рыбных и крабовых консервов и икры, товаров культурно-бытового назначения. Импорт составлял 2481,5 млн. руб. и образовывался в основном из закупок зерна и других продовольственных товаров, машин, обо-

рудования и транспортных средств, труб и проката черных металлов, химических продуктов, тканей, одежды и обуви, парфюмерно-косметических изделий.

4. «Станко-Франс», создана в 1971 г., доля нашего участия — 100%, основные учредители — В/О «Станкоимпорт», В/О «Совэлектро», В/О «Станкозагранпоставка», В/О «Машиноимпорт», В/О «Технопромимпорт», В/О «Автопромимпорт», «Актив-Авто» (Франция — СССР), «Сого» (Франция — СССР), «Рюсбуа» (Франция — СССР). Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Актив-Авто», создана в 1965 г., доля нашего участия — 92,6%, учредители — В/О «Трактороэкспорт», В/О «Запчастьэкспорт», «Интерагра» (Франция). Отделения в гг. Ренн, Монтобан, дочерняя компания в Бельгии («Белагра») и отделение в Марокко. Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Слава», создана в 1972 г., доля нашего участия — 99,9%, основные учредители — В/О «Техноинторг», В/О «Машприборинторг», «Актив-Авто» (Франция — СССР), «Станко-Франс» (Франция — СССР), «Сого» (Франция — СССР), «Рюсбуа» (Франция — СССР). Предмет деятельности: машинно-технические изделия потребительского назначения;

«Сого», создана в 1969 г., доля нашего участия — 91%, основные учредители — В/О «Союзхимэкспорт», В/О «Союзпромэкспорт», В/О «Медэкспорт». Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Рюсбуа», создана в 1968 г., доля нашего участия — 85,3%, учредители — В/О «Экспортлес», «Бернер и Нильсон» (Франция), «Конов и Смит» (Франция), «Компани франсез де селлюлоз» (Франция). Предмет деятельности: лесные товары;

«Сагмар», создана в 1971 г., доля нашего участия — 51%, основные учредители — В/О «Совфрахт», «Вормс сервис маритим» (Франция). Дочернее общество «Текмар» (Гавр). Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота;

«Совчарт Франс», создана в 1976 г., доля нашего участия — 60%, основные учредители — В/О «Совфрахт», «Сого» (Франция). Предмет деятельности: фрахтовые услуги;

«Франсов», создана в 1975 г., доля нашего участия —

50%, основные учредители — В/О «Соврыбфлот», «Интерагра» (Франция). Предмет деятельности: добыча и переработка рыбы;

«Лада-Франс», создана в 1992 г., доля нашего участия — 99%, учредитель — холдинговая группа «Лада энтернасьональ». Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Эйробанк» (Банк коммерсьяль пур Л'Юроп дю Нор»), создан в 1925 г., доля нашего участия — 100%, учредители — Госбанк СССР, Внешэкономбанк СССР, Стройбанк СССР, Центросоюз, В/О «Экспортлен», Московский народный банк (Великобритания — СССР). Предмет деятельности: банковские услуги.

Кроме того, во Франции действовали такие фирмы с участием нашего капитала, как «Слава-Пресизьон», «Продинтерн» и др.

5. Во Франции нет специального закона, относящегося к иностранным инвестициям. Основными нормативными актами, регулирующими иностранные инвестиции в стране, являются следующие:

— Закон № 66-1008 о финансовых отношениях с заграницей от 28 декабря 1966 г.;

— декрет № 67-78 от 27 января 1967 г. относительно условий применения закона № 66-1008;

— декрет № 68-1021 от 24 ноября 1968 г., регулирующий финансовые отношения с заграницей;

— декрет № 89-154 от 9 марта 1989 г., регулирующий финансовые отношения с заграницей;

— декрет № 89-938 от 29 декабря 1989 г., регулирующий финансовые отношения с заграницей;

— постановление от 9 марта 1989 г. относительно условий применения декрета № 89-154;

— циркуляр министра экономики, финансов и бюджета от 21 мая 1987 г. о прямых французских инвестициях за рубежом и иностранных инвестициях во Франции.

Вопросами регулирования иностранных инвестиций занимаются Банк Франции и Министерство экономики, финансов и бюджета (в Министерстве этим непосредственно занимается Казначейство, а точнее, служба по иностранным инвестициям Казначейства, так называемое Бюро ДЗ).

Между СССР и Францией в июле 1989 г. подписано

соглашение о взаимном поощрении и взаимной защите капиталовложений.

Из других документов, регулирующих деятельность иностранных компаний во Франции, необходимо упомянуть Закон № 66-537 «О торговых товариществах» от 24 июля 1966 г. и декрет № 67-236 «О торговых товариществах» от 23 марта 1967 г. В соответствии с упомянутым законом к торговым товариществам во Франции относят простое коммандитное товарищество, акционерно-коммандитное товарищество, акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью (см. ниже, п. 9) и объединения по экономическим интересам (см. Введение).

6. К прямым инвестициям Декрет № 89-938 относит те, которые позволяют контролировать компании или предприятия. Компании, акции которых котируются на бирже, считаются под контролем иностранцев, если в их капитале доля иностранного участия превышает 20%, а для всех прочих фирм этот показатель должен превышать $\frac{1}{3}$. Для определения, находится ли фирма под иностранным контролем, Министерство экономики, финансов и бюджета принимает во внимание и другие моменты (зависимость от иностранных патентов и лицензий и т. п.).

Все иностранные прямые инвестиции подлежат декларированию в Министерстве экономики, финансов и бюджета (в Бюро ДЗ, см. п. 5). Декларация должна содержать подробные сведения об инвесторе (в т. ч. должны быть представлены баланс и счета прибылей и убытков фирмы за последние три года), о форме инвестирования (создание ли это новой компании, приобретение ли целиком ранее созданной компании или же доли в ранее созданной компании), мотивы осуществления инвестиций, их предполагаемое влияние на экономику Франции (занятость, экспорт, технологию, местные закупки и т. п.). Кроме того, необходимо назвать своего посредника во Франции. Министерство должно в течение 30 дней дать ответ (резолюцию) на декларацию.

Помимо декларации в ряде случаев требуется еще и предварительное разрешение. К таким случаям относятся:

— создание и расширение филиалов или новых предприятий, принадлежащих исключительно иностранному инвестору;

— участие в новых предприятиях с целью установления долгосрочных экономических связей;

— участие в увеличении капитала французского общества, находящегося под иностранным контролем, при условии, что данные инвестиции осуществляются лицом, которое является акционером общества, и что такие инвестиции не имеют результатом увеличение доли участия этого лица в уставном капитале (либо при условии, что этому лицу уже принадлежат 75% уставного капитала);

— приобретение акций или долей участия, принадлежащих резидентам во французском обществе, находящемся под иностранным контролем, в случае, если инвестору принадлежат не менее 75% уставного капитала;

— участие в уставном капитале французских обществ, занятых исключительно в сфере строительства зданий;

— для осуществления участия в капитале уже созданного французского общества, если такое участие превышает 10 млн. фр.

Предварительное разрешение обязательно требуется, если капиталовложения затрагивают публичный порядок или осуществляются в сфере здравоохранения, общественной безопасности, производства и торговли оружием, а также в случае, если они могут повлечь за собой обход французского законодательства; если инвестиции осуществляются в недвижимость и если они осуществляются в гостиничное и ресторанное дело, розничную торговлю и бытовое обслуживание и при этом превышают 10 млн. фр.

Иностранные капиталовложения, осуществляемые резидентами стран ЕС, производятся без каких-либо ограничений, кроме случаев поглощения французских фирм.

7. За государственным сектором зарезервированы следующие отрасли: производство взрывчатых веществ, табачных изделий и спичек, почта, добыча твердого топлива, электроэнергетика, газовая промышленность, железнодорожный транспорт.

Деятельность компаний с иностранным участием ограничена в сельском хозяйстве, добывающей промышленности, сбыте нефти и нефтепродуктов, в атомной энергетике, на транспорте, в страховании и банковском деле, производстве вооружений, здравоохранении и со-

циально-культурных услугах (включая туризм), радиовещании, издательском деле.

9. Во Франции наиболее распространены следующие формы хозяйственных организаций:

— единоличное предприятие (*entreprise individuelle*), собственник которого отвечает всем своим имуществом по обязательствам предприятия, а само предприятие не подлежит публичной ответственности;

— полное товарищество (*société en nom collective*), члены которого несут солидарную ответственность всем своим имуществом, а само товарищество публичной отчетности не подлежит. В отличие от единоличного предприятия, товарищество признается юридическим лицом и имеет возможность назначать своим руководителем лицо, не являющееся его членом;

— простое коммандитное товарищество (*société en commandité simple*) признается юридическим лицом и подлежит публичной отчетности. Одни участники такого товарищества несут ответственность всем своим имуществом (полные товарищи), другие — только вкладом в товарищество (коммандитисты);

— акционерно-коммандитное товарищество (*société en commandité par action*), которое является как бы сочетанием товарищества с акционерной компанией. В нем должны быть полные товарищи (не менее одного) и акционеры (не менее трех). Акционерно-коммандитное товарищество может объявлять публичную подписку на свои акции (в этом случае минимальный размер его уставного капитала должен быть 1,5 млн. фр., а без публичной подписки — 250 тыс. фр.);

— объединение по экономическим интересам (см. Введение);

— акционерное общество (*société anonyme*, сокр. SA), которое во Франции должно иметь не менее 7 учредителей и не менее 7 акционеров. Компания может иметь двух- или трехзвенную структуру (собрание акционеров — административный совет (правление, директорат) — наблюдательный совет), и ее административный совет должен состоять минимум из 3 членов (если есть наблюдательный совет, то административный совет может состоять из 1 лица при условии, что капитал общества не превышает 250 тыс. фр.), а максимум — из 12 членов (при наличии наблюдательного совета в 5 чле-

нов). Акционерами и членами административного совета могут быть и физические, и юридические лица, но все они должны быть держателями акций. Наблюдательный совет назначает административный совет, а тот избирает председателя-президента и, если капитал общества составляет не менее 500 тыс. фр., то и двух генеральных управляющих (директоров). Для объявления публичной подписки на акции необходимо иметь уставный капитал на сумму не менее 1,5 млн. фр., а для закрытых компаний, т. е. не объявляющих подписку, — 250 тыс. фр.;

— общество с ограниченной ответственностью (*société a responsabilité*, сокр. SARL), где минимальный размер уставного капитала составляет 50 тыс. фр. (вносится полностью при регистрации), минимальное число участников равно 2 и максимальное — 50, а проверке со стороны ревизоров подлежат лишь годовые отчеты общества с уставным капиталом более 300 тыс. фр. Участником может быть и юридическое лицо. Если число участников общества с ограниченной ответственностью превышает 20, то обязателен наблюдательный совет (не менее 3 членов). Отчетность общества подлежит не только проверке со стороны ревизоров, но и публикации, если баланс превышает 10 млн. фр. и если какой-либо фирме принадлежит более половины капитала SARL.

Для учреждения и регистрации компании ее учредителям нужно прежде всего подписать и заверить у нотариуса договор (устав), определяющий характер деятельности учреждаемой компании, ее организационно-правовую форму, величину уставного капитала, фирменное название, официальное местонахождение и т. п.. Уставный капитал вносится на расчетный счет в банке, а вносимое в качестве вклада недвижимое и движимое имущество оформляется специальным протоколом, подписанным ревизором. Одновременно в местной специальной печати публикуется сообщение о создании компании с описанием ее целей и характера деятельности.

Затем эти документы вместе с документом о назначении руководителей компании, декларацией учредителей о соответствии их деятельности законам и их заявлением направляются в регистрационную службу местной (региональной) торгово-промышленной палаты. Заявление на регистрацию должно содержать сведения о предмете деятельности компании, ее организационно-правовой

форме, названии, размере капитала, адресе, сроке деятельности, фамилиях и адресах директора, членов правления и других руководителей.

Для регистрации компании под иностранным контролем нужно приложить еще декларацию в Министерство экономики, финансов и бюджета с резолюцией этого министерства (см. п. 6), а если в этой компании в руководство входят иностранцы, то нужно приложить копии удостоверений иностранного коммерсанта и права на жительство.

Регистрационная служба после проверки всех этих документов передает их для регистрации в Торговом регистре, который ведется торговым судом. Компания получает выписку из Регистра с указанием регистрационного номера компании и считается официально учрежденной. Сведения о ней публикуются в издании «Журналь оффисьель» и вносятся в Центральный торговый регистр при Национальном институте промышленной собственности.

В начале 90-х гг. минимальные затраты на учреждение торгового общества во Франции составляли 3—3,5 тыс. фр.

10. Все иностранные прямые инвестиции во Франции должны первоначально финансироваться за счет ввоза иностранной валюты или получения ее займа во Франции. Создав (купив) компанию и зарегистрировав ее во Франции, иностранный инвестор получает в области финансирования те же права, что и национальные компании.

Для размещения займа на местном финансовом рынке нерезиденту требуется предварительное разрешение Казначейства (кроме заемщиков из других стран ОЭСР).

Нет ограничений при переводе прибылей и репатриации капитала и при получении займов за рубежом. Единственным условием в данном случае является получение разрешения из Казначейства на перевод из Франции суммы, превышающей 10 млн. фр., оставшейся после ликвидации иностранной компании. Банк Франции должен быть извещен о займах за рубежом на сумму свыше 500 млн. фр., а для получения за рубежом займа с целью приобретения более 25% капитала французской фирмы нужно иметь разрешение Министерства экономики, финансов и бюджета.

11. Основными видами налогов с компаний являются:

— Налог на прибыль корпораций (36% — для крупных, 33,3% — для мелких и средних компаний, к которым относятся фирмы с оборотом — после вычета налогов — не более 500 млн. фр. в промышленности и 100 млн. — в других областях деятельности, а также фирмы, где 50% капитала в начале деятельности принадлежат физическим лицам);

— налог на прирост капитала (34%);

— налог на социальное обеспечение (около 38% от фонда заработной платы);

— местный налог на профессиональную деятельность (до 20% прибыли);

— другие местные налоги (в т. ч. промысловый налог, поземельный налог со строений, земельный налог, налоги за пользование природными ресурсами);

— налог на добавленную стоимость (основная ставка — 18,6%);

— регистрационные сборы (4,8% — при покупке акций, 1% — при увеличении акционерного капитала).

В соответствии с подписанным 4 октября 1985 г. соглашением между СССР и Францией об избежании двойного налогообложения переводимые дивиденды облагаются налогом в 15%, проценты — налогом в 10%, а перевод платежей по авторским правам и лицензиям освобожден от налогообложения.

Для вновь создаваемых предприятий промышленного и торгового профиля установлен льготный период освобождения от налога на прибыль (полностью — в первые два года, на 75% — на третий год, 50% — на четвертый, на 25% — на пятый год). Разрешается перенос убытков на 3 года назад и на 5 лет вперед. Максимальные ставки ускоренной амортизации составляют 30% от балансовой стоимости машин и оборудования.

12. Льготы включают субсидии (до 25% стоимости капиталовложений в земельный участок, здания и оборудование), налоговые скидки, льготные займы (это наиболее распространенный вид льгот), ускоренную амортизацию, а также помощь со стороны местных властей (включая продажу и аренду земли по низкой цене и бесплатное обучение персонала, полное или частичное освобождение от профессионального налога на 5 лет). Наиболее существенные льготы даются в тех случаях, когда капиталовложения:

- увеличивают занятость, способствуют ее поддержанию или улучшают условия работы;
- увеличивают экспорт за пределами ЕС;
- повышают эффективность обрабатывающей промышленности;
- внедряют новые продукты и технологию;
- экономят энергию и сырье;
- способствуют импортозамещению;
- стимулируют НИОКР.

В так называемых промышленно отсталых районах страны льготы предоставляются шире и чаще. В число этих районов входят западные и юго-западные, а также северо-восточные районы, где в критическом состоянии находятся предприятия традиционных отраслей, прежде всего угольной, текстильной и металлургической.

Помимо местных властей предоставлением льгот занимается Комиссия экономического и регионального развития страны (DATAR), а также Национальное агентство по созданию новых предприятий и Национальное агентство содействия научным исследованиям (ANVAR). Так, в 1991 г. DATAR поддержала 204 инвестиционных проекта, дав субсидий на сумму в 617 млрд. фр.

Критериями для предоставления субсидий являются: район размещения инвестиционного проекта, количество создаваемых при этом рабочих мест (минимум 20 в течение первых трех лет или более 10 при расширении численности персонала предприятия в полтора раза), сфера деятельности. Для иностранных инвесторов получение субсидий реально, если размер капиталовложений в инвестиционный проект превышает 20 млн. фр. или если вывоз произведенной во Франции продукции после реализации проекта превысит 300 млн. фр. Активно субсидируются иностранные инвестиции в развитие НИОКР во Франции.

13. В основе трудового законодательства Франции лежат Кодекс труда и Кодекс социального обеспечения, а также некоторые законы и декреты плюс распоряжения Министерства труда, занятости и профессиональной подготовки (в него входит и Национальное агентство занятости). Законодательно устанавливается минимальная заработная плата, а ее основные ставки определяются в коллективных договорах. Для рассмотрения трудовых споров действуют трудовые суды.

Для иностранцев — руководителей компаний требуется удостоверение коммерсанта (выдается местной префектурой), а для прочих иностранных работников компаний — вид на жительство.

14. Информационную и консультационную помощь иностранным инвесторам оказывают:

— Управление внешнеэкономических связей Министерства экономики, финансов и бюджета (*Direction des relations économiques extérieures*, 51, quai Branly (7e), 75007 Paris. Тел. (1)45-50-71-11);

— Казначейство (*Direction du trésor, Bureau D3*, rue Saint-Honoré, 75056 Paris. Тел. (1)42-97-20-00);

— местные торгово-промышленные палаты, из которых наиболее крупной является Парижская (*Chambre de commerce et d'industrie de Paris*, 27, av. de Friedland (8e), 75382 Paris, Cedex 08. Тел.: (1)45-61-99-00), которые объединены в постоянную ассамблею торгово-промышленных палат Франции (*Assemblée permanente des chambres de commerce et d'industrie*, 45, av d'Iéna, 75116 Paris. Тел. (1)47-23-01-11);

— Национальный совет французских предпринимателей (*Conceil national du patronat francais*, 31, av. Pierre 1er de Serbsi, 750016 Paris. Тел. (1)47-23-61-58);

— Национальное агентство по созданию новых предприятий (*L'Agence national pour la création d'entreprise*, 172, rue de Back, 75007 Paris. Тел. (1)45-49-58-58);

— информационные отделы местных отделений Банка Франции (*centres d'information sur le financement des entreprises*).

ШВЕЙЦАРИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г. составил 228 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 33 тыс. (наиболее высокий показатель среди развитых стран). Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 2,2%. Экспорт в 1990 г. — 63,5 млрд., импорт — 69,5 млрд. долл. Член ЕАСТ.

2. Швейцария является крупным объектом приложения иностранного капитала. Объем только американских прямых инвестиций, размещенных в Швейцарии к концу 1987 г., составил 20 млрд. долл. (больше, чем в Японии,

Италии, Франции, Нидерландах). Это объясняется не только высоким уровнем экономического развития страны, но и ее традиционно либеральным инвестиционным климатом (особенно в сфере услуг), статусом международного финансового центра, низкими налогами, в результате чего в Швейцарии размещены европейские штаб-квартиры многих ТНК и транснациональных банков, их холдинговые и другие компании.

Другая причина притягательности Швейцарии — страны секретных вкладов постепенно исчезает, т. к. с середины 1992 г. в стране уже нельзя открывать счет на сумму свыше 100 тыс. швейц. фр., не объяснив ее происхождения. Однако нарушение за рубежом налоговых и валютных правил не считается в Швейцарии преступлением.

3. Экспорт СССР в Швейцарию в 1990 г. равнялся 2000 млн. руб. и состоял преимущественно из нефтепродуктов, химических продуктов, пушнины. Импорт составлял 1763,5 млн. руб. и образовывался в основном из закупок машин и оборудования, химических продуктов, искусственного волокна и синтетических текстильных нитей, одежды и обуви, медикаментов.

4. «Совойл», создана в 1977 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Союзнефтеэкспорт», «Нафта (Б)» (Бельгия — СССР). Предмет деятельности: сырьевые и химические товары;

«Руссалмаз», создана в 1975 г., доля нашего участия — 90%, учредители — В/О «Алмазювелирэкспорт», «Самурай» (Швейцария). Предмет деятельности: бриллианты, ювелирные изделия с бриллиантами, изделия из серебра;

«Тоналито джойнт венчурз», создана в 1990 г., учредители — ВНИИ ПИАСУ легпром» (г. Иваново), «Тоналито» (Швейцария). Предмет деятельности: производство и реализация машинно-технических изделий;

«Совчарт», создана в 1975 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Совфрахт». Предмет деятельности: фрахтовые услуги;

«Сиабеко трейдинг энд файнэнс», создана в 1990 г., учредители — В/О «Союзагрохимэкспорт», ПО «Агрохим», ПО «Азот» (Кемерово). Предмет деятельности: химические товары;

«Юраско Цюрих», создана в 1988 г., доля нашего учас-

тия — 60 %, учредители — Внешэкономбанк СССР, «Донау-банк» (Австрия — СССР), швейцарские банки. Предмет деятельности: банковские и финансовые услуги.

В Швейцарии также действуют такие компании с отечественным капиталом, как «Трансрейл» (от МПС), «Ферсам» (от ассоциации «Агрохим»), «Илта трейд файнэнс», «Ладога индастри» и др.

5. Специальных законов и органов, регулирующих иностранные инвестиции, в стране нет. Можно отметить следующие законы, важные для деятельности иностранных инвесторов в стране:

- Федеральная конституция от 29 мая 1874 г.;
- Кодекс обязательств от 30 марта 1911 г.;
- Гражданский кодекс от 10 декабря 1907 г.;
- Закон о банкротстве от 11 апреля 1889 г.;
- Федеральный акт о нечестной конкуренции от 30 сентября 1943 г.;
- Федеральный акт о картелях и схожих организациях от 20 декабря 1962 г.;
- Федеральный акт о защите товарных знаков, указателей происхождения и упоминаниях о наградах от 26 сентября 1890 г.;
- Федеральный акт о промышленных образцах и моделях от 30 марта 1900 г.;
- Федеральный акт о патентах на изобретения от 25 июня 1954 г.;
- Федеральный акт об утверждении приобретения недвижимости лицами, постоянно проживающими или имеющими штаб-квартиру за рубежом, от 16 декабря 1983 г.

6. Предварительного разрешения не требуется.

7. Следующие отрасли зарезервированы за национальными компаниями: пассажирские перевозки на речном и автомобильном транспорте, железнодорожный и авиационный транспорт, почта, телеграф и телефон, производство и ввоз взрывчатки, алкогольных напитков, импорт муки, радио- и телевидение. В ряде кантонов действуют кантональные монополии на некоторые виды деятельности, например добычу полезных ископаемых, страхование от огня и т. п.

В следующих отраслях ограничивается деятельность компаний с иностранным участием: водный транспорт, добыча, транспортировка и переработка нефти и газа,

банковское и страховое дело, гидро- и атомная энергетика, кинопромышленность.

Для приобретения недвижимости необходимо разрешение местных властей, утверждаемое затем федеральными властями.

8. Охрана патентов осуществляется на основе Закона от 25 июня 1954 г. и ордонанса от 19 октября 1977 г. Максимальный срок охраны патентов — 20 лет. Швейцария является участницей всех основных международных соглашений о защите промышленной собственности, в т. ч. Парижской конвенции. Член Всемирной организации интеллектуальной собственности.

Товарные знаки охраняются на основе Закона от 26 сентября 1890 г. и ордонанса от 19 апреля 1929 г. в течение 20 лет с возможным неоднократным продлением этого срока. Страна участвует в Мадридском соглашении о международной регистрации товарных знаков.

Авторские права охраняются при жизни автора и 50 лет после его смерти. Швейцария участвует во Всемирной конвенции об авторском праве.

С 1 мая 1992 г. в швейцарских банках нельзя открывать счет на сумму свыше 100 тыс. швейц. фр., не объяснив банку происхождения депонируемых средств. Подобной проверке должны подвергаться и крупные переводы на уже существующие счета, а также внезапная активность по снятию значительных сумм со старых, давно не использовавшихся счетов.

9. В Швейцарии распространены следующие организационно-правовые формы хозяйственной деятельности:

— простое товарищество, создаваемое для какой-либо конкретной цели на непродолжительное время. Участники несут солидарную ответственность. Не является юридическим лицом;

— коллективное товарищество, создаваемое обычно для торговли или производства товаров и услуг. Объединяет физических лиц, которые несут солидарную неограниченную ответственность. Вносится в Торговый регистр и имеет фирменное название. Не является юридическим лицом;

— простое коммандитное товарищество, в котором полным товарищем может быть только физическое лицо, а коммандитистами — физические и юридические лица. Не является юридическим лицом;

— акционерно-коммандитное товарищество (см. Франция). Является юридическим лицом;

— товарищество, которое является объединением нескольких физических или юридических лиц для обеспечения экономических интересов его участников. Отвечает только своим имуществом, является юридическим лицом;

— союзы, которые могут преследовать экономические или неэкономические цели. Являются юридическими лицами;

— общество с ограниченной ответственностью. Уставный капитал должен быть не менее 20 тыс. и не более 2 млн. швейц. фр. В качестве участников могут выступать как физические, так и юридические лица. При создании необходимо вносить не менее половины уставного капитала. Является юридическим лицом.

Однако основной формой хозяйственной организации в Швейцарии является акционерная компания (*société anonyme*, сокр. SA, или *Aktiengesellschaft*, сокр. AG). Это наиболее распространенная в стране форма хозяйственной организации, причем не только среди крупных фирм, как в других странах, но и среди средних и малых фирм. Одним из вариантов акционерного общества являются холдинговая компания и домицилиарная (т. е. зарегистрированная в стране, но участвующая в зарубежной, а не местной хозяйственной жизни).

Акционерное общество организуется минимум тремя физическими или юридическими лицами любой национальности, должно иметь капитал не менее 50 тыс. швейц. фр. Большинство членов административного совета (правления) должны быть швейцарскими гражданами, проживающими в Швейцарии. В холдинговых компаниях с разрешения федерального правительства в административном совете может быть и один швейцарский гражданин.

Для организации отделения иностранной компании последняя должна иметь в Швейцарии предприятие или же заниматься хозяйственной деятельностью в других формах, но достаточно активно и широко.

В уставе акционерного общества должны быть отражены его цели, фирменное название, местонахождение, сведения об акционерном капитале, организационной структуре и т. п. Устав заверяется нотариусом. Если

в уставный капитал входят имущественные вклады, то необходимо оформлять это специальным документом с участием независимых аудиторов.

Для регистрации помимо вышеуказанных документов необходимы свидетельство о внесении необходимой суммы уставного капитала (для регистрации достаточно оплатить 20% величины уставного капитала, но не менее 20 тыс. швейц. фр.), свидетельство о назначении правления и ревизоров, данные о членах правления с указанием их места жительства и гражданства, а также другие документы о правоспособности и полномочиях руководителей общества.

На основании этих документов общество вносится в Торговый регистр, в котором фиксируется следующая информация: устав, члены административного совета, лица с правом подписи контрактов, название компании-ревизора. Личности акционеров в Регистре не фиксируются.

10. В стране нет валютных ограничений. Финансирование нерезидентов осуществляется на тех же условиях, что и финансирование резидентов, за исключением того, что все местные банки и другие кредитно-финансовые институты должны получать разрешение Швейцарского национального банка в случае выпуска для нерезидентов ценных бумаг или предоставления им кредитов (кроме краткосрочных, менее 1 года, или на сумму менее 10 млн. швейц. фр.).

11. Налоги с компаний взимаются на трех уровнях — федеральным правительством, кантонами и коммунами. Основные налоги таковы:

- федеральный налог на прибыль корпораций (с чистой прибыли по трехступенчатой прогрессивной шкале в размере 3,63—9,80%);

- федеральный налог на акционерный капитал (0,825%);

- кантональный налог на прибыль корпораций (с чистой прибыли по трехступенчатой прогрессивной шкале в размере примерно 3,5—10%, колеблется по кантонам);

- кантональный налог на акционерный капитал (около 1,5%);

- коммунальные налоги, размеры которых составляют 90—140% от уровня кантональных налогов;

- взносы на социальное обеспечение (10,7% от фонда заработной платы);
- федеральный налог с оборота (6,2—9,3%);
- акцизные сборы;
- гербовый сбор (в т. ч. на выпуск акций в размере 0,1—3% их стоимости).

В отношении фирм, в капитале которых не менее 20% (или минимум 2 млн. швейц. фр.) составляет доля другой фирмы или лица, применяются пониженные размеры налогов (кроме кантонов Женева и Ури). В первую очередь этой льготой пользуются холдинговые компании. Практически во всех кантонах с этих компаний не взимается кантональный налог с чистой прибыли, а только налог на капитал. В ряде кантонов некоторые налоговые льготы предоставляются также домицилиарным компаниям.

В соответствии с соглашением между СССР и Швейцарией от 14 марта 1988 г. переводимые дивиденды и проценты облагаются налогом в 15%, а платежи по авторским правам и лицензиям не облагаются налогом.

Ставка ускоренной амортизации колеблется по кантонам (в кантоне Цюрих, например, достигает до 80% в первый год). Разрешается перенос убытков вперед на 7 лет и назад на 1 год.

По данным на конец 80-х гг., общая сумма уплаченных федеральных, кантональных и коммунальных налогов в процентах от прибыли компании с капиталом в 100 тыс. швейц. фр. составляла следующие величины по различным кантонам:

	Прибыль в размере 12 тыс. швейц. фр.	Прибыль в размере 20 тыс. швейц. фр.	Прибыль в размере 50 тыс. швейц. фр.
Базель	26,66	28,21	28,51
Берн	17,12	19,55	21,28
Женева (без налога на добав- ленную стоимость)	21,98	27,20	31,67
Лозанна	23,86	29,56	29,28
Цюрих	22,88	31,62	31,39

12. Инвестиционные льготы, помимо налоговых, в Швейцарии немногочисленны. Предоставляются как фе-

деральным правительством, так и кантонами, чаще всего в форме субсидий, льготных займов, банковских гарантий, предоставления земельных участков на льготных условиях, бесплатного обучения персонала. При этом преследуются следующие цели: уменьшение или предотвращение безработицы, стимулирование НИОКР, поощрение новых отраслей, содействие развитию инфраструктуры, поддержание мелкого и среднего бизнеса, а также сельского хозяйства и ремесел.

В стране существуют 35 свободных торговых зон, в которых товары освобождены от таможенного обложения.

14. В Швейцарии нет специальных государственных или полугосударственных организаций по информационному и консультационному обеспечению иностранных инвесторов. Они могут получить информационную помощь через городские и кантональные торговые палаты, а также во всех крупных банках.

ШВЕЦИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г. — 237 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 27 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1985—1991 гг. — 2,9%. Экспорт в 1991 г. — 67 млрд., импорт — 63 млрд. долл. Участница ЕАСТ.

2. Компании под иностранным контролем выпускают 15% промышленной продукции страны. Самыми крупными инвесторами являются компании Скандинавских стран (в первую очередь Норвегии) и Финляндии, а также Великобритании, Нидерландов, США и Швейцарии.

3. Экспорт СССР в Швецию в 1990 г. равнялся 486 млн. руб. и состоял в основном из нефти и нефтепродуктов, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий, химических продуктов, машин, оборудования и транспортных средств. Импорт составлял 465 млн. руб. и образовывался преимущественно из закупок машин, оборудования и транспортных средств, химических продуктов, зерна, проката черных металлов, одежды и белья, ремонта судов.

4. «Матреко хандельс», создана в 1963 г., доля нашего участия — 100%, учредители — В/О «Автоэкспорт» (92,6%), В/О «Тракторэкспорт» (6,6%), «Конела» (Финляндия — СССР) (0,8%). Дочерние компании —

«Лада Свиден» в Швеции, «Гарма» в Венгрии, «Маткар» в Эстонии. Предмет деятельности: машинно-технические изделия;

«Собер-Хандельс», создана в 1986 г., доля нашего участия — более 50%, основные учредители — В/О «Союзхимэкспорт», «Бероль кеми» (Швеция). Предмет деятельности: сырьевые и химические товары. Имеет дочернюю компанию «Собер-Фенника» в Финляндии;

«Скансов транспорт», создана в 1977 г., доля нашего участия — 60%, учредители — В/О «Совфрахт», В/О «Союзвнештранс», «Сканфаллениус» (Швеция). Дочерняя компания «Сканнаутик» в Норвегии. Предмет деятельности: транспортно-экспедиторские услуги;

«Скарус марин нутришн», создана в 1979 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Соврыбфлот». Предмет деятельности: добыча и переработка рыбы;

«Руссвуд», создана в 1990 г., доля нашего участия — 100%, учредитель — В/О «Экспортлес». Предмет деятельности: лесные товары.

Действуют общества «Конела Свиден», «Элис ин Свиден» и др.

5. Основными нормативными актами, регулирующими инвестирование иностранного капитала, являются следующие:

— Закон о праве иностранца и иностранного предприятия заниматься предпринимательской деятельностью в Швеции № 1968/555 от 29 ноября 1968 г., предусматривающий, что иностранные физические и юридические лица могут заниматься предпринимательской деятельностью только с разрешения правительства, а также регулирующий порядок создания и деятельности филиалов иностранных компаний на территории Швеции;

— Закон о некоторых ограничениях в праве на учреждение шведского торгового товарищества от 29 ноября 1968 г. № 1968/557, также предусматривающий необходимость получения иностранными физическими и юридическими лицами разрешения для создания такого товарищества, за исключением случаев наличия соответствующих соглашений с иностранными государствами;

— Закон о валютном регулировании и Постановление о валютном контроле 1989 г.;

— Закон об экономических объединениях 1987 г.;

— Закон об акционерных обществах № 1975/1385 от 15 ноября 1975 г.;

— Закон о приобретении иностранцами шведских предприятий от 29 июня 1982 г. № 1982/617, ограничивающий возможности иностранцев приобретать акции шведских предприятий и создавать торговые товарищества;

— Закон о приобретении иностранцами недвижимости от 29 июня 1982 г. № 1982/618;

— Закон о порядке покупки иностранцами шведских предприятий от 16 сентября 1982 г. № 1982/878.

Регулирование иностранных инвестиций осуществляется Государственным банком Швеции (Риксбанком), губернскими властями, а также Министерством торговли и Коммерцколлегией.

6. Предварительное разрешение требуется в случаях:

— когда иностранные инвестиции влекут за собой приобретение иностранцами недвижимости (прежде всего земли) и эксплуатацию природных ресурсов (включая лесные и горные);

— если иностранные инвестиции входят в конфликт с общественными интересами.

Заявки подаются в губернские управления.

7. За государственным сектором зарезервированы следующие отрасли и виды деятельности: почта, телефон и телеграф, теле- и радиовещание, железнодорожный транспорт, производство и торговля алкогольными напитками, розничная продажа фармацевтических товаров, услуги по найму рабочей силы.

В следующих отраслях деятельность компаний с иностранным участием ограничивается: морской и воздушный транспорт, банковские услуги, страхование, оборонная промышленность, разведка, разработка и эксплуатация недр.

9. Основными формами торговых товариществ в Швеции являются простое товарищество (Enkeltbolag), полное товарищество (Handelsbolag, сокр. НВ), командитное товарищество (Kommanditbolag, сокр. КВ), экономическое объединение (Economisk Förening, преимущественно это кооперативы) и акционерное общество (Aktiebolag, сокр. АВ). Учредителями акционерного общества могут быть только граждане Швеции, а иностранцы — только с разрешения шведского правительства. Мини-

мальное число учредителей и акционеров — 1 человек. Минимальный размер уставного капитала акционерного общества — 50 тыс. швед. крон. Акции должны иметь одинаковую цену, на них может делаться отметка об ограничении в их переуступке (так называемые несвободные акции). Регистрация обществ производится в специальном реестре Патентно-регистрационного управления. Согласно уставу, определенная часть акций может быть запрещена к публичной продаже или передаче другим компаниям или иностранцам (так называемые ограниченные акции).

Принята трехзвенная система органов управления компаниями. Правление избирается собранием акционеров на срок до 4 лет и не менее чем из 3 директоров и директора-распорядителя, если акционерный капитал превышает 1 млн. швед. крон (если менее 1 млн., то достаточно одного директора и одного заместителя). Члены правления и директор-распорядитель должны быть гражданами Швеции и постоянно проживать в Швеции, а число иностранцев в правлении не должно превышать $\frac{1}{3}$. Шведскими гражданами, проживающими в стране, должны быть и ревизоры компании. Ограничения по гражданству не относятся к гражданам Финляндии и других Скандинавских стран.

Создание в Швеции отделения иностранной компании регулируется упомянутым Законом от 1968 г., который содержит немало требований к подобному отделению: нужны разрешение, свидетельство об осуществлении бизнеса в стране происхождения компании, ее устав и финансовая отчетность. Директор-распорядитель отделения должен проживать в Швеции (хотя и не обязан быть гражданином Швеции). Отделение регистрируется в Патентно-регистрационном управлении (о процедуре учреждения и регистрации см. Введение).

10. Компании под иностранным контролем и национальные компании имеют одинаковый доступ на местный рынок ссудных капиталов. Нерезидентам для использования местного рынка ссудного капитала нужно получить разрешение. Обычно им разрешается за счет этих средств финансировать до половины своего основного капитала.

11. Основные налоги с компаний таковы:

— налог на прибыль корпораций (в размере 30%);

- налог на делимую прибыль (20%) и специальный налог на прибыль (15%), которым облагается прибыль после уплаты налога на прибыль корпораций;
- поземельно-поимущественный налог (1,4—2%);
- налог на прирост капитала (при продаже компаний своей собственности, включая ценные бумаги, по ставке налога на прибыль корпораций);
- взносы на социальное обеспечение (45,03—48,18% от фонда заработной платы);
- налог с оборота ценных бумаг (по 1% с продавца и покупателя);
- налог на добавленную стоимость (стандартная ставка 19%);
- акцизные сборы (готовая одежда и некоторые химические продукты, табачные изделия, алкоголь);
- гербовый сбор.

Фактически в силу различных налоговых льгот, ускоренной амортизации, не облагаемых налогом резервов сумма налога на прибыль составляет около 50%.

В соответствии с соглашением между СССР и Швецией от 13 октября 1981 г. об устранении двойного налогообложения доходов и имущества переводимые проценты и платежи по авторским правам не облагаются налогом, а с переводимых дивидендов взимается налог в размере 15%.

Основа налогового законодательства — Закон о государственном налоге на доходы базируется на принятом в 1928 г. Законе о коммунальном налоге. Он включает в себя целую подсистему местных и региональных налогов. На этом же законе базируется и Закон о налогообложении коммерческой деятельности, вступивший в силу в 1969 г., который является одним из ведущих в фискальном законодательстве. Согласно этому закону, налогом облагается прибыль от любой хозяйственной деятельности.

Действуют также принятые в 80-х гг. Закон о взносах на счет обновления, Закон об общем резерве коммунальных вложений, Закон об особом фонде модернизации и др. Ряд законов — Закон о взносах на временный счет прибыли (1980 г.), Закон о взносах на особый счет капиталовложений (1982 г.), Закон о взносах на счет обновления (1984 г.) — устанавливают, что А/О, экономические объединения и сберегательные банки должны вносить

средства на беспроцентные счета в Риксбанке, в том числе на счет прибыли — 25%, на особый счет капиталовложений — 20%, на счет обновления — 10% от годового (до распределения) дохода. Правда, для малых компаний это не обязательно: на временный счет прибыли и особый счет капиталовложений взносы не вносятся, если годовой доход не превышает 1 млн. швед. крон. То же и со взносами на счет обновления, если годовой доход не превышает 500 тыс. швед. крон. Но для этого нужна санкция правительства. Сумма всех этих взносов подлежит вычету из налогооблагаемой суммы.

Государство может давать отсрочку при налогообложении дохода, полученного в результате внедрения изобретения, даже если оно не оформлено патентом. Действует и Закон о помощи кредитованию экспорта с рядом льгот для экспортеров на основе льготных экспортных кредитов.

При подсчете суммы налогооблагаемой прибыли разрешается вычитать из нее накладные расходы, а также переносить убытки на 10 лет вперед. Разрешается также ускоренная амортизация, в частности величина амортизации машин и оборудования может быть 51% от их балансовой стоимости. За счет прибыли могут образовываться не облагаемые налогом специальные инвестиционные фонды, доходящие в сумме до 50% прибыли, а также другие фонды.

12. Инвестиционные льготы предоставляются в рамках государственной инвестиционной политики, разрабатываемой преимущественно Государственным промышленным управлением (SIND), которое функционально подчиняется Министерству промышленности Швеции, а также Управлением технического развития (STU). Льготы включают финансовую поддержку научно-исследовательских работ, экспортные кредиты и гарантии, а также займы, субсидии и другие формы содействия региональному развитию (преимущественно для районов к северу от Стокгольма и для о-ва Борнхольм), субсидии на обучение персонала, сокращение налогов и др.

Действуют также свободные торговые зоны в Стокгольме, Гётеборге, Мальмё и Норчепинге, на территории которых товары могут храниться без уплаты таможенных пошлин.

В каждой из 24 губерний под эгидой SIND действуют

свои фонды регионального развития. Есть и другие фонды, предоставляющие инвестиционные льготы. В ряде случаев субсидии могут достигать до 50% стоимости инвестиций, а вместе с льготными займами (по ставке 4,25%) — до 70%. На стимулирование экспорта и региональное развитие инвестируется основная часть государственной помощи, преимущественно в виде субсидий.

13. В силу специального Закона о представительстве служащих компании в ее правлении они (если число служащих достигает 25) имеют некоторые права при определении состава правления. Вопросы найма и увольнения, условий труда, социальные вопросы и т. д. подробно регламентируются действующим законодательством и отражаются в коллективном договоре между работодателем и работниками. Работодатель также обязан давать профсоюзной организации информацию о деятельности общества, перспективах развития, данные о финансовом состоянии. В профсоюзы объединено 90% работающих. Трудовые споры решаются специальными трудовыми судами.

Для направления иностранцев в Швецию для работы на общество необходимо разрешение Иммиграционного бюро на их пребывание и работу в Швеции. Ходатайства о таких разрешениях подаются через посольство Швеции в зарубежной стране. В ходатайстве требуется обоснование. Разрешения выдаются сроком на один год с последующим ежегодным продлением.

14. Информационную и консультационную помощь иностранным инвесторам оказывает прежде всего Торговая палата Стокгольма (Stockholm Chamber of Commerce, Vaestra Trädgardsgatan 9, Box 16050 S-10322, Stockholm. Тел. 23-12-00).

ЮАР

1. Объем ВВП в 1990 г. — 98 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 2,8 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 1,3%. Экспорт в 1990 г. — 24 млрд., импорт — 18 млрд. долл. Вместе с Лесото, Ботсваной и Свазилендом объединена в Южноафриканский таможенный союз.

2. В середине 80-х гг. около $\frac{1}{10}$ южноафриканских инвестиций финансировалось за счет иностранного капи-

тала, в первую очередь английского и американского. Однако с середины 80-х гг. на деятельности иностранного предпринимательского капитала стали сказываться торгово-экономические санкции против ЮАР. Так, в октябре 1986 г. страны ЕС ввели запрет на новые инвестиции в ЮАР, а США рекомендовали своим компаниям сворачивать деятельность в ЮАР. В результате численность действующих в этой стране филиалов стала сокращаться, а приток новых инвестиций резко упал. В дальнейшем, по мере демонтажа системы апартеида, страны ЕС сняли упомянутый запрет (конец 1990 г.), а затем и США отменили санкции против ЮАР (середина 1991 г.).

5. В ЮАР нет специальных законов о деятельности иностранных предпринимателей. Из законодательных актов, затрагивающих эту деятельность, можно отметить:

— Акт по импортно-экспортному контролю (Import and Export Control Act) № 45 от 1963 г.;

— Акт о правах горнодобывающей промышленности (Mining Rights Act) № 20 от 1967 г.;

— Акт о таможенных и акцизных сборах (Customs and Excise Act) № 91 от 1964 г.;

— Акт о банках (Banks Act) от 1965 г.

В стране действует национальный режим по отношению к иностранным предпринимателям. Поэтому основным законодательным актом, регулирующим деятельность как иностранного, так и национального бизнеса, является Акт о компаниях (Companies Act) № 61 от 1973 г. В нем излагаются требования к организациям и функционированию фирм.

6. Иностранцам для осуществления инвестиций предварительного разрешения не требуется. Однако если эти инвестиции связаны с импортом технологии, оборудования и сырья, то они направляют заявку в Комитет по новым отраслям Министерства промышленности и торговли.

Если инвестиции принимают форму отделения иностранной компании, то в течение 21 дня после открытия филиала следует представить в Регистр компаний (Registrar of Companies) заверенную копию устава этой иностранной компании на английском языке или африкаанс, извещение об открытии филиала с указанием его почтового адреса, список по установленной форме ди-

ректоров компании, местного управляющего, секретаря и аудитора, список доверенных лиц компании в ЮАР, свидетельство об уплате регистрационного сбора.

7. Ограничений для иностранного предпринимательского капитала не много, хотя правительство и сдерживает усиление иностранного контроля над местными крупными компаниями, а в банках и страховых компаниях иностранцам не может принадлежать большинство капитала. В автомобильной промышленности действуют требования, ограничивающие импортный компонент в выпускаемой продукции. Для приобретения недвижимости иностранным компаниям требуется разрешение. С сентября 1985 г. в условиях ухудшения платежного баланса ЮАР действует правило, по которому репатриация капитала в иностранной валюте возможна лишь при покупке в ЮАР этой валюты по так называемому финансовому курсу, который обычно намного выше коммерческого курса, используемого для международных расчетов.

8. ЮАР участвует во Всемирной организации интеллектуальной собственности и в Парижской конвенции по охране промышленной собственности. Патенты, товарные знаки и модели охраняются Патентным управлением Министерства торговли и промышленности на основе Акта о патентах (Patents Act) № 57 от 1978 г., Акта о товарных знаках (Trademarks Act) № 62 от 1963 г. и Акта о моделях (Designs Act) № 57 от 1967 г. Авторские права охраняются на основе Акта об авторских правах (Copyright Act) № 98 от 1978 г., разработанного в соответствии с Бернской конвенцией об охране литературных и художественных произведений.

Патенты охраняются в течение 20 лет, товарные знаки — в течение 10 лет с возможностью продления этого срока.

9. Организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности взяты из английского права и оформлены Актом о компаниях № 61 от 1973 г. Публичные компании (с правом выпуска акций для открытой продажи) должны иметь не менее 7 акционеров, а частные компании могут иметь и одного акционера, но не более 50. У публичной компании должно быть минимум два директора, у частной — минимум один. Никаких требований к гражданству и месту жительства директора законодательство не предъявляет.

10. В 1983 г. все валютные ограничения для иностранных резидентов были сняты. Лишь в случае, если продукция производится на месте по иностранной лицензии, обуславливающей выплату лицензионных или других платежей, необходимо согласовать это с Министерством промышленности и торговли и с Южноафриканским резервным банком.

В случае, если иностранцам принадлежит не менее 25% действующей в ЮАР фирмы, а эта фирма хочет получить кредит в ЮАР, имеют силу следующие правила:

- средства, заимствованные на местном рынке ссудного капитала, не должны превышать 50% капитала, вложенного иностранным инвестором;

- остальные 50% мобилизуются фирмой преимущественно за счет внешнего займа (хотя эта доля может быть и меньше с учетом того, каков вклад местного партнера в капитал фирмы и на какие цели идет заем). Для получения займа за рубежом резиденты должны получить разрешение Южноафриканского резервного банка;

- перевод за рубеж дивидендов и прибыли требует предварительного разрешения указанного банка.

Если иностранному капиталу принадлежит 100% капитала, то на местном рынке ссудного капитала фирма может взять займов на сумму до $\frac{1}{2}$ его капитала.

В ЮАР действуют два курса ранда: коммерческий (для международных расчетов) и финансовый (выше коммерческого).

11. Компании уплачивают следующие налоги:

- налог на прибыль корпорации (46,2—50%, кроме горнодобывающих фирм, уплачивающих его в размере 57,5%, и алмазодобывающих фирм — 56,25%);

- налог на нераспределенную прибыль (до 33,3%), не распространяющийся на компании, где иностранцам принадлежит большинство капитала или которые зарегистрированы не в ЮАР;

- местные налоги (0,25% от фонда зарплаты плюс 0,1% от оборота);

- налог на продажу недвижимости (0—5%);

- налог на капитал;

- налог на добавленную стоимость (стандартная ставка — 13%).

- гербовый сбор (0,5—4,5%);

- регистрационный сбор.

Перевод за рубеж дивидендов облагается налогом в 16%, платежей по авторским правам — 5—10% (хотя в ряде случаев он может быть отменен министром финансов).

Ставка ускоренной амортизации в первый год может достигать до 50% (во второй — до 30%, в третий — до 20%). Разрешается покрытие убытков из будущей прибыли без ограничения лет (из прибыли предыдущих лет — не разрешается).

12. В соответствии с «программой децентрализации», направленной на развитие отстающих районов (особенно южных и западных), инвесторам предоставляются там широкий спектр инвестиционного содействия, льготное кредитование, не облагаемые налогом доплаты к зарплате, льготные транспортные тарифы, льготы по оплате расходов на электроэнергию и по найму помещений, субсидии на обучение рабочей силы, выплата расходов по переводу предприятий на новые места (включая иностранные предприятия). Эти льготы предоставляются прежде всего промышленным компаниям, создающим или переводящим свое производство в районы «деконцентрации» и «промышленного развития». Детальную информацию по этим вопросам предоставляет Управление децентрализации промышленности Министерства промышленности и торговли (Board of Decentralization of Industry).

Помощь иностранным инвесторам в предоставлении информации и экспертизе их проектов оказывает также Комитет по новым отраслям Министерства промышленности и торговли (Committee on New Industries).

Корпорация промышленного развития (Industrial Development Corporation of South Africa, Van Eck House, Rissik St., Johannesburg 2001), основанная еще в 1940 г., оказывает помощь всем инвесторам в новых отраслях и в модернизации старых, а также потенциальным экспортерам (особенно инвестиционных товаров). Корпорация предоставляет льготные кредиты, арендует для предприятий здания и сооружения (прежде всего в местах «деконцентрации»).

Действует и полугосударственная Корпорация развития малого бизнеса (Small Business Development Corporation), предоставляющая малым фирмам финансовую и информационно-консультативную помощь.

Экспортерам оказывает помощь специальный орган — Южноафриканская организация внешней торговли (South African Foreign Trade Organization, сокр. SAFCO). Она обеспечивает экспортеров информацией о внешних рынках, помощью в сбыте, консультациями.

13. В стране ощущается нехватка квалифицированной рабочей силы (отчасти из-за прежней системы апартеида). В широких масштабах привлекается рабочая сила из соседних стран.

Основные законодательные акты по труду:

— Акт о трудовых отношениях (Labour Relations Act) № 28 от 1956 г., регулирующий отношения между наемными работниками и работодателями;

— Акт о заработной плате (Wages Act) № 5 от 1957 г., регулирующий условия найма рабочей силы;

— Акт о фабриках, заводах и строительных предприятиях (Factory, Machinery and Building Works) № 22 от 1957 г., излагающий условия регистрации предприятий, охраны труда, продолжительности работы и оплаты сверхурочных часов и праздничных дней;

— Акт о компенсации работающим (Workmen's Compensation Act) от 1979 г., излагающий условия компенсации пострадавшим работникам;

— Акт о страховании по безработице (Unemployment Insurance Act) № 30 от 1966 г.;

— Акт о подготовке рабочей силы (Manpower Training Act) № 56 от 1981 г., обеспечивающий законодательные рамки для системы подготовки кадров.

Помимо указанных в п. 12 организаций иностранный инвестор может обратиться также в Промышленно-финансовую корпорацию Южной Африки (Industrial Financial Corporation of South Africa, P. O. Box 8575, Johannesburg) или же в одну из ведущих торговых палат страны (Johannesburg Chamber of Commerce, P. O. Box 687, Johannesburg 2000. Тел. 726-53-00; Cape Town Chamber of Commerce, P. O. Box 204, Cape Town 8000. Тел. 22-23-74; Durban Chamber of Commerce, P. O. Box 1506, Durban 4000. Тел. 6-36-92; Port Elizabeth Chamber of Commerce, P. O. Box 48, Port Elizabeth 6000. Тел. 41-41-56), а также в Палату бизнеса Южной Африки (South African Chamber of Business, P. O. Box 91267, Aucland Park 2006. Тел. (011) 482-25-24. Факс (011) 726-13-44).

ЯПОНИЯ

1. Объем ВВП в 1991 г. — 3362 млрд. долл., в т. ч. на душу населения — 27 тыс. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1986—1991 гг. — 4,6% (один из наивысших показателей в группе развитых стран). Экспорт товаров и услуг в 1991 г. — 347 млрд., импорт — 286 млрд. долл.

2. В компаниях с участием иностранного капитала работало около 2% всех занятых. Хотя в последние годы иностранные прямые инвестиции растут в Японии быстрее, чем раньше, аккумулированный объем этих инвестиций остается небольшим — около 10 млрд. долл., преимущественно из США. В основном это филиалы компаний с уникальной технологией и опытом, имеющие немалый стаж работы на внешнем рынке, включая японский.

3. Экспорт СССР в Японию в 1991 г. равнялся 3734,5 млн. руб. и состоял в основном из энергоносителей, круглого леса, рыбы, крабовых консервов и продуктов морского промысла, чугуна, ферросплавов и лома черных металлов, химических продуктов, машин и оборудования. Импорт равнялся 4216 млн. руб. и образовывался преимущественно из закупок машин, оборудования и транспортных средств, труб и проката, химических продуктов, изоляционных материалов, тканей, одежды, трикотажа.

4. «Юниориент», создана в 1969 г., доля нашего участия — 50%, учредители — В/О «Совфрахт», «Азума» (Япония), «Ямасита» (Япония). Предмет деятельности: агентские услуги по линии Минморфлота. В стране действуют «Смоленск-Сакура» и другие компании с участием российского капитала.

5. Специальных законов и органов, регулирующих иностранные инвестиции, в Японии нет.

Внешняя торговля, валютный обмен, зарубежные инвестиции Японии и иностранные инвестиции в японскую экономику регулируются на основании Закона № 228 о контроле над валютным обменом и внешней торговлей от 1949 г. (в редакции 1987 г.). Закон определяет прямые иностранные инвестиции в экономику Японии как капиталовложения, осуществляемые иностранным инвестором с целью участия в управлении компанией, зарегистрированной в Японии в качестве юридического лица. Из него следует, что к прямым иностран-

ным инвестициям относится приобретение иностранным инвестором более 10% выпущенных компанией акций (приобретение менее 10% трактуется как портфельные инвестиции, т. е. не преследующие цели участия в управлении компанией).

После вступления в силу в 1980 г. Закона № 260 о контроле над иностранной валютой и внешней торговлей произошел переход Японии от сильного ограничения иностранного инвестирования к его широкой либерализации.

Из других законодательных актов, затрагивающих иностранные инвестиции, можно отметить:

- Коммерческий кодекс от 9 марта 1899 г.;
- Гражданский кодекс от 27 апреля 1896 г.;
- Закон о частной компании № 75 от 1938 г. с последующими изменениями;
- Закон о таможене от 2 апреля 1954 г.;
- Постановление об экспортном контроле от 1949 г.;
- Акт об экспортно-импортных операциях от 5 августа 1952 г. (ЕИТА);
- Закон об учреждении Совета свободной торговой зоны на о-ве Окинава от 1974 г.;
- Закон о запрещении нечестной конкуренции от 14 апреля 1947 г.;
- Акт о запрещении частной монополии и поддержании честной торговли от 1947 г.;
- Основы антимонопольного законодательства по международным контрактам на лицензии от 1968 г.;
- Закон о страховании от 29 марта 1925 г.;
- Закон № 21 о банках от 1927 г. с последующими изменениями;
- Закон о ценных бумагах и валюте от 1948 г.;
- Закон № 5 об операциях с ценными бумагами от 1971 г.;
- Закон № 67 о банковских операциях с иностранной валютой от 1954 г.;
- Основы законодательства о мерах против загрязнения окружающей среды от 3 августа 1967 г.;
- Закон № 289 о горнодобывающей промышленности от 1950 г.;
- Закон о строительстве от 24 мая 1962 г.;
- Основы законодательства о сельском хозяйстве от 21 июня 1961 г.;

- Закон о фармацевтике от 10 августа 1960 г.;
- Закон о нефти от 11 мая 1962 г.;
- Закон о трудовых нормах от 4 июня 1947 г.;
- Министерское постановление об эмиграции и иммиграции от 10 апреля 1951 г.;
- Закон о регистрации иностранцев от 28 апреля 1952 г.;
- Закон № 125 о промышленных образцах;
- Закон № 106 о промышленных образцах иностранных товаров от октября 1959 г.;
- Закон № 121 о патентах от 1959 г.;
- Закон № 127 о товарных знаках от 1959 г.

6. Со стороны иностранного инвестора нужно подать через Банк Японии предварительное уведомление (нотификацию) в Министерство финансов (Investment Section, Foreign Country Bureau, The Bank of Japan), которое обычно автоматически принимается (если в течение 30 дней после подачи уведомления указанные правительственные органы не реагируют, то считается, что иностранный инвестор вправе начать капиталовложения). В исключительных случаях срок ожидания может быть продлен до 5 месяцев, о чем инвестор уведомляется.

В уведомлении указываются фирменное название компании-инвестора, ее адрес, сфера приложения инвестиций, сроки открытия предприятия, цель инвестиций.

Министерство торговли и промышленности и другие правительственные организации имеют право запретить полностью или частично осуществление тех или иных иностранных капиталовложений, ссылаясь на их отрицательное воздействие на японскую экономику в целом или какую-нибудь отрасль в отдельности. Однако до сих пор министерство к такой мере не прибегало, стараясь не запрещать, а рекомендовать. В случае отказа следовать этим неофициальным рекомендациям иностранный инвестор сталкивается с бюрократическими проволочками и ослаблением заинтересованности японских партнеров.

В тех же случаях, когда планируемые иностранные капиталовложения могут, по мнению Министерства финансов и соответствующих отраслевых организаций, привести к возникновению угрозы национальной безопасности, нарушению общественного порядка, а также при

отсутствии соглашения по прямым инвестициям между Японией и страной иностранного инвестора, то этому инвестору могут официально рекомендовать изменить содержание уведомления.

На практике иностранные инвестиции автоматически одобряются (т. е. Министерство финансов не дает ответа), кроме инвестиций в отрасли, где деятельность иностранного капитала ограничена (см. п. 7).

7. Для иностранного капитала частично закрыты сельское и лесное хозяйство, рыболовство, нефтяная и добывающая индустрия, кожевенная промышленность.

В стране нет отраслей, зарезервированных за госсектором, идет приватизация принадлежащих государству компаний. Нет ограничений для иностранцев на покупку недвижимости. Однако иностранец не может быть президентом торгового общества.

В соответствии с Законом о патентах (№ 121 от 1959 г.) максимальный срок защиты патента — 15 лет (но не более 20 лет с момента подачи заявки). Согласно Закону о товарных знаках № 127 от 1959 г., максимальный срок охраны знака — 10 лет с момента регистрации с правом неоднократного продления этого срока. Авторские права охраняются при жизни автора и в течение 50 лет после его смерти.

9. Наиболее распространены в Японии следующие формы хозяйственных организаций:

- единоличное предприятие;
- полное товарищество (Gomei Kaisha), участники которого несут неограниченную ответственность;
- ограниченное товарищество (Goshi Kaisha), близкое к коммандитному товариществу, в котором одни участники несут неограниченную, а другие — ограниченную ответственность;
- акционерная компания (Kabushiki Kaisha, сокр. КК), минимальное количество учредителей которой определяется в 7 физических или юридических лиц — резидентов Японии, правление должно состоять минимум из 3 директоров (один из них должен быть резидентом Японии), а уставный капитал не должен быть меньше 350 тыс. иен (при регистрации оплачивается не менее 25%);
- компания с ограниченной ответственностью (Yugen Kaisha, сокр. УК), минимальный размер капита-

ла которой — 100 тыс. иен, а число участников — максимум 50 лиц;

— отделение иностранной компании.

Для учреждения и регистрации акционерной компании требуется не менее 7 учредителей, которые заключают для этой цели договор. В нем определяются цели, масштаб и характер компании. Договор должен пройти экспертизу в Комиссии по справедливым сделкам на предмет воздействия будущей компании на конкуренцию в соответствующей отрасли.

На основании договора вырабатывается и принимается устав в соответствии с Коммерческим кодексом, который должен быть заверен нотариусом. Затем идет подписка на акции, и полученный капитал депонируется в банке.

На учредительном собрании выбираются совет директоров и аудиторы.

Все эти и другие подобные документы подаются затем для регистрации в нотариальную контору по месту расположения компании. Возможно поручить всю эту процедуру местным юристам или аудиторам.

10. В стране нет ограничений на ввоз средств из-за рубежа, перевод прибыли и репатриацию капитала. Иностранные инвесторы допускаются на местный рынок ссудного капитала на тех же основаниях, что и национальные инвесторы.

11. Компании платят следующие основные налоги:

— налог на прибыль корпораций (в размере 37,5%, для мелких и средних компаний — 27—28%);

— налог на доходы от операций с ценными бумагами (20% от полученной прибыли или 1% от суммы продаж ценных бумаг);

— местный предпринимательский налог (6—12,6% в пользу префектуры);

— местные налоги на прибыль корпораций (17,3—20,7% в пользу префектуры и муниципалитета);

— местный уравнительный налог (от 50 до 3750 тыс. иен в зависимости от размеров капитала и числа работников);

— местный налог на собственность (на автомобили, деловые помещения и т. п.);

— сборы на социальное обеспечение (около 23,5% от фонда заработной платы);

— потребительский налог (3% от стоимости некоторых товаров и услуг, в т. ч. импортных, который взимается с покупателей товаров).

Максимальная возможная величина всех прямых налогов составляет около 58% от объема годовой прибыли компании (не считая уравнительного налога).

В соответствии с соглашением между СССР и Японией об избежании двойного налогообложения переводимые дивиденды облагаются налогом в 15%, проценты — в 10%, платежи по лицензиям — 10%, платежи по авторским правам освобождаются от налога вообще.

Действует система ускоренной амортизации, особенно льготная для оборудования по охране окружающей среды, оборудования по использованию отходов, для нефтехранилищ, для компаний о-ва Окинава.

Разрешается перенос убытков назад на 1 год и вперед на 5 лет.

12. Инвестиционные льготы предоставляются в виде субсидий и льготных займов компаниям в малонаселенных районах, на НИОКР, а также на приобретение энергосберегающего оборудования в виде снижения налогов.

Осуществляется программа так называемых технополисов (научных городков), преимущественно в отстающих районах. Закон о технополисах предоставляет действующим в них компаниям ряд льгот. Префектуры могут добавить к ним и свои льготы.

С 1983 г. действует система льготного кредитования регионального технологического развития, в рамках которой фирмам передовых отраслей, действующим в отстающих районах, предоставляются займы под льготный процент. На о-ве Окинава существует свободная торговая зона. В 1992 г. готовился законопроект о создании вокруг аэропортов и морских гаваней специальных зон для складирования импортных товаров (внешнеторговых зон).

С 1972 г. действует Закон о поощрении промышленности, стимулирующий перевод предприятий из перегруженных районов и поощряющий строительство в отстающих районах путем льготного налогообложения, выплаты субсидий на перевод предприятий и строительство новых, а также предоставление займов под низкий процент от Японской корпорации регионального развития, Банка

развития Японии, Корпорации развития о-вов Хоккайдо и Тохоку и др.

В стране с 1984 г. действует специальная программа стимулирования прямых иностранных инвестиций, в рамках которой Банк развития Японии предоставляет иностранным предпринимателям льготные займы, покрывающие до 40% их предполагаемых строительных затрат.

13. В соответствии с Гражданским кодексом Японии предприниматель осуществляет наем рабочей силы, заключая с наемным работником контракт. Акт о трудовых стандартах предусматривает необходимость одинакового отношения ко всем нанимаемым, регулирует продолжительность рабочего времени, величину заработной платы, правила увольнения работника. Вопросам трудового права посвящены также Акт об урегулировании трудовых отношений и Закон о профсоюзах. В последнем декларированы права работников на организацию профсоюза, на ведение коллективных переговоров с администрацией и на забастовку.

В стране пятидневная рабочая неделя, один из самых длинных в экономически развитых странах рабочий день (в среднем 176 часов в месяц, включая сверхурочную работу) и один из самых коротких отпусков. Однако заработная плата высока, безработица невелика, а забастовки очень редки.

По традиции весной в стране перезаключаются коллективные трудовые договоры, особенно их разделы о размере зарплаты (так называемое «весеннее наступление» трудящихся). Для страны все еще характерна система пожизненного найма рабочей силы и продвижения по службе (повышения зарплаты) по мере выслуги лет, хотя в последние годы эти черты проявляются не столь ярко.

14. В составе Министерства внешней торговли и промышленности с 1984 г. действует Офис содействия иностранным инвестициям в Японии (Office for Promotion of Foreign Investment in Japan, Ministry of International Trade and Industry, 1-3-1, Kasumigase, Chiyoda-ku, Tokyo 100. Тел. (03) 501-15-11 и (03) 501-66-23), который предоставляет информацию об инвестировании в Японии, дает консультации иностранным инвесторам, помогает им найти потенциального японского партнера. В нем действует и другое подразделение — Отдел по размещению

промышленности, который может дать интересующую инвестора информацию (Industrial Location Guidance Division, Ministry of International Trade and Industry. Тел. (03) 501-06-45). Отдел содействия инвестициям (в составе информационного департамента) есть и в другой правительственной организации — ДЖЕТРО (Японской организации содействия развитию внешней торговли) (Investment Promotion Division, Japan External Trade Organization, 2-9-5, Toranomon, Minato-ku, Tokyo 105. Тел. (03) 582-51-71 и (03) 582-55-71).

Информацию можно получить также в Токийском банке (Trade and Investment Information Service Office; The Bank of Tokyo Ltd. 3-26, Kanda, Nishi Kicho, Chiyoda-ku, Tokyo 10. Тел. (03) 259-22-17), в Японском банке развития (The Japan Development Bank International Department, 1-9-1, Otemachi, Chiyoda-ku, Tokyo 100. Тел. (03) 270-32-11), в Экономическом исследовательском совете (Economic Research Council, Oguqa Building, 1-4-10, Toranomon, Minato-ku, Tokyo 105. Тел. 501-09-58) или же в Японской федерации экономических организаций (Japan Federation of Economic Organizations, 9-4, Otemachi, 1-Chome, Chiyoda-ku, Tokyo. Тел. (03) 279-14-11) и Японском фонде «Техномарт» (Japan Technomart Foundation, 8 Fl. Mori Bldg. № 33, 3-8-21, Toranomon, Minato-ku, Tokyo 105. Тел. (03) 432-60-61).

Кроме того, информацию о местных условиях предоставляют Японская корпорация регионального развития (Sales Promotion Division, Japan Regional Development Corporation, 3-8-1, Kasumigaseki, Chiyoda-ku, Tokyo 100. Тел. (03) 501-52-11), Центр поощрения промышленности в сельских районах (Operation Division, Center for Inducement of Industry to Rural Areas, 1-11-38, Nagatacho, Chiyoda-ku, Tokyo 100. Тел. (03) 580-16-68), Японский центр размещения промышленности (Operation Division, Japan Industrial Location Center, 1-4-2, Toranomon, Minato-ku, Tokyo 105. Тел. (03) 502-23-61), Корпорация развития Хоккайдо (Project Development Division, The Hokkaido-Tohoru Development Corporation, 1-9-3, Otemachi, Chiyoda-ku, Tokyo 100. Тел. (03) 270-16-51). Помимо Корпорации развития Хоккайдо информационную поддержку инвесторам оказывают многочисленные региональные корпорации развития.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ I

О РАЗВИТИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЕТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗА РУБЕЖОМ

**Постановление Совета Министров СССР
от 18 мая 1989 г. № 412¹**

Совет Министров СССР отмечает, что в практике советских организаций зарубежная хозяйственная деятельность пока не получила необходимого развития. Строительство промышленных и иных объектов по линии экономического и технического содействия СССР иностранным государствам не связывается с дальнейшим участием советских организаций в их управлении, эксплуатации и получении доходов. Немногочисленные зарубежные акционерные общества и компании с участием советских организаций, как правило, работают вне сферы производства и мало известны в зарубежных деловых кругах. Не в достаточной мере используются целевые инвестиции в предприятия за границей и операции с ценными бумагами.

В целях обеспечения внешнеэкономических интересов СССР, укрепления позиций страны в мировой экономике и торговле, упорядочения и развития хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом Совет Министров СССР постановляет:

Установить, что хозяйственная деятельность советских организаций за рубежом должна быть направлена на:

активное продвижение советских товаров, прежде всего промышленных, на внешних рынках;

¹ Приводится по тексту журнала **Внешняя торговля**.— 1989.— № 7.

обеспечение стабильного и эффективного снабжения страны необходимыми ресурсами по импорту, в том числе за счет их целевого производства в иностранных государствах;

получение дополнительных доходов от внешнеэкономической деятельности, в том числе путем проведения операций с ценными бумагами;

освоение новых форм сотрудничества, в частности в области промышленной кооперации, инвестиций и финансов, использование передовой зарубежной технологии и опыта управления;

содействие углублению социалистической экономической интеграции на уровне ее хозяйственных звеньев;

укрепление контактов с деловыми и общественными кругами иностранных государств.

Развивать хозяйственную деятельность советских организаций за рубежом путем:

создания там предприятий с советским участием в их капитале и в органах управления (далее именуются — зарубежные предприятия);

инвестиций в доходные активы (ценные бумаги) других предприятий и в операции на фондовых и товарных биржах (далее именуются — операции с ценными бумагами).

Установить, что советские государственные предприятия, объединения и организации, а также организованные с их участием консорциумы, акционерные общества, торговые дома, ассоциации делового сотрудничества с зарубежными странами и другие ассоциации, зарегистрированные в качестве участников внешнеэкономических связей (далее именуются — советские партнеры), могут создавать зарубежные предприятия и проводить операции с ценными бумагами.

Порядок участия советских партнеров в зарубежных предприятиях

Установить, что:

зарубежные предприятия создаются советскими государственными предприятиями, объединениями и организациями с согласия вышестоящих министерств, ведомств СССР, Советов Министров союзных республик, с учетом

рекомендаций Министерства внешних экономических связей СССР и Министерства иностранных дел СССР, а акционерными обществами, ассоциациями, консорциумами, торговыми домами, а также государственными предприятиями, объединениями и организациями, не входящими в системы министерств, ведомств,— с согласия Министерства внешних экономических связей СССР и с учетом рекомендаций Министерства иностранных дел СССР;

производственные кооперативы (их союзы) и иные общественные организации могут создавать зарубежные предприятия после регистрации в качестве участников внешнеэкономических связей, по профилю такой регистрации, с согласия Министерства внешних экономических связей СССР и с учетом рекомендаций Министерства иностранных дел СССР;

созданные зарубежные предприятия регистрируются советскими партнерами в специальном реестре, который ведет Министерство финансов СССР;

операции с ценными бумагами осуществляются советскими партнерами при посредстве Внешэкономбанка СССР, советских банков за рубежом или самостоятельно с последующей информацией об их содержании Министерства финансов СССР и Министерства внешних экономических связей СССР.

Рекомендовать советским партнерам создавать зарубежные предприятия путем учреждения новых или приобретения акций (паев) уже существующих предприятий, а также на основе объектов, сооружаемых по линии экономического и технического содействия СССР иностранным государствам.

Хозяйственные взаимоотношения между советскими партнерами и зарубежными предприятиями строятся на основе договоров.

Контроль за эффективным использованием советского вклада в капитал зарубежных предприятий осуществляется их советскими партнерами. Советские представители в органах управления зарубежных предприятий представляют их советским партнерам годовые отчеты о работе предприятий.

Рекомендовать советским партнерам различных зарубежных предприятий объединять свои усилия в решении

хозяйственных задач и образовывать в общих интересах многоотраслевые зарубежные предприятия, ассоциации и совместные органы управления холдингового типа.

Финансирование, стимулирование и кадровое обеспечение зарубежной хозяйственной деятельности

Финансирование создания и деятельности зарубежных предприятий осуществляется, как правило, за счет собственных средств советских партнеров, централизованных валютных фондов их вышестоящих органов управления, а также заемных средств, а финансирование операций с ценными бумагами — за счет собственных средств советских партнеров и заемных средств.

Заемные средства на эти цели формируются за счет средств валютных фондов заинтересованных советских хозяйственных организаций, кредитов Внешэкономбанка СССР, а по его лицензии — также иностранных банков, включая советские банковские учреждения за границей.

Признать целесообразным использование советскими партнерами для создания и обеспечения текущей деятельности зарубежных предприятий, а также для проведения операций с ценными бумагами местной валюты иностранных государств, имеющейся на счетах советских организаций.

Установить, что дивиденды, получаемые от деятельности зарубежных предприятий, а также доходы от операций с ценными бумагами, переводимые в СССР, отражаются в рублевом эквиваленте на общих результатах хозяйственной деятельности советских партнеров. Суммы этих дивидендов и доходов в иностранной валюте зачисляются в валютные фонды советских партнеров полностью в случае, если зарубежное предприятие образовано за счет их собственных средств, или частично (в соответствии с установленными нормативами отчислений в их валютные фонды), если зарубежное предприятие образовано за счет выделения валютных средств из централизованных источников. При этом советские партнеры уплачивают в государственный бюджет налоги и пользуются налоговыми льготами в установленном порядке.

Обязать советских партнеров комплектовать советский персонал зарубежных предприятий высококвалифицированными специалистами, в том числе внешнеэкономическими кадрами по профилю предприятий, владеющими иностранными языками, необходимыми для работы на этих предприятиях.

Сроки пребывания советских работников на зарубежных предприятиях устанавливаются советскими партнерами исходя из производственной необходимости.

Министерству внешних экономических связей СССР, Министерству финансов СССР и Министерству иностранных дел СССР обеспечить на базе Всесоюзной академии внешней торговли, Московского финансового института, Московского государственного института международных отношений подготовку, переподготовку и повышение квалификации советских специалистов для осуществления операций с ценными бумагами, а также для работы на зарубежных предприятиях.

Министерству внешних экономических связей СССР совместно с Министерством финансов СССР, Внешэкономбанком СССР и Торгово-промышленной палатой СССР обобщать и анализировать опыт хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом, обеспечивая советских партнеров необходимыми консультациями, в том числе на договорной основе.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

ДОГОВОР

МЕЖДУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И СОЕДИНЕННЫМИ ШТАТАМИ АМЕРИКИ О ПООЩРЕНИИ И ВЗАИМНОЙ ЗАЩИТЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ

Российская Федерация и Соединенные Штаты Америки (именуемые в дальнейшем «Стороны»), желая содействовать более широкому экономическому сотрудничеству между ними в отношении капиталовложений граждан и компаний одной Стороны на территории другой Стороны и признавая, что соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений будет способство-

вать притоку капитала и экономическому развитию Сторон,

соглашаясь, что справедливый и равноправный режим капиталовложений желателен для поддержания их стабильной основы и оптимального использования экономических ресурсов,

признавая, что развитие экономических и деловых связей может содействовать благосостоянию народов каждой из Сторон и способствовать уважению международно признанных прав трудящихся,

убежденные в том, что развитие и эффективность рыночной экономики зависят в первую очередь от свободы индивидуального предпринимательства,

веря, что экономическая свобода личности означает право свободно владеть, покупать, продавать и иным образом использовать имущество,

договорились о нижеследующем:

Статья I

1. Для целей настоящего Договора термин:

(а) «компания Стороны» означает любую корпорацию, компанию, объединение, предприятие, включая кооператив, или другую организацию, правомерно учрежденные в соответствии с законодательством Стороны либо ее национально-государственного или административно-территориального образования, независимо от того, созданы ли они для извлечения доходов или для иных целей и является ли их капитал частным или государственным;

(б) «гражданин Стороны» означает физическое лицо, являющееся гражданином Стороны в соответствии с ее действующим законодательством;

(с) «капиталовложение» означает любое капиталовложение на территории одной из Сторон, принадлежащее гражданам или компаниям другой Стороны либо контролируемое ими, такое как участие в имуществе компании, права требования по обязательствам, договорам об оказании услуг или осуществлении капиталовложений, и в частности, но не исключительно:

(i) всякого рода имущество, включая движимое и недвижимое, осязаемое и неосязаемое, а также соответствующие ему права, такие как право залога;

(ii) всякого рода участие в компании, включая акции, права по управлению и руководству или участие в активах компаний;

(iii) права требования по денежным средствам или обязательствам, имеющим экономическую ценность и связанным с капиталовложением;

(iv) интеллектуальную собственность, которая включает, в частности, права на:

произведения литературы и искусства, в том числе звукозаписи,

изобретения во всех областях человеческой деятельности, промышленные образцы,

топологии интегральных схем,

«ноу-хау», торговые секреты и конфиденциальную коммерческую информацию, а также

товарные знаки, знаки обслуживания и фирменные наименования, и

(v) любое право, относящееся к капиталовложению, предоставленное по закону или договору, а также в силу любых лицензий и решений, выдаваемых в соответствии с законом;

(d) «доходы» означает суммы, получаемые в результате капиталовложения или в связи с ним, включая прибыль, дивиденды, проценты, доходы от прироста капитала, роялти, вознаграждения за управленческую и техническую помощь или иные вознаграждения либо доходы в натуральной форме, в частности в форме товаров или услуг;

(e) «деятельность в связи с капиталовложением» включает создание, контроль, управление, содержание и распоряжение компаниями, филиалами, агентствами, конторами, заводами или другими организациями в целях осуществления предпринимательской деятельности; заключение, исполнение и обеспечение исполнения договоров; приобретение, пользование, защиту и распоряжение всякого рода имуществом, включая интеллектуальную собственность; заем денежных средств; покупку, выпуск и продажу акций и других ценных бумаг и покупку иностранной валюты для оплаты импорта. «Деятельность в связи с капиталовложением» предусматривает также, в частности, но не исключительно:

(i) предоставление франшиз или прав по лицензиям;

(ii) получение свидетельств о регистрации, лицензий,

разрешений и других одобрений, необходимых для осуществления коммерческой деятельности (которые в любом случае будут выдаваться без задержки в соответствии с законодательством Сторон);

(iii) доступ к финансовым учреждениям для осуществления операций в любой валюте, а также кредитному и валютному рынкам;

(iv) доступ к денежным средствам, хранящимся в финансовых учреждениях;

(v) импорт и установка оборудования, необходимого для нормального ведения предпринимательской деятельности, включая, в частности, но не исключительно, конторское оборудование и автомобили, экспорт любого ввезенного таким образом оборудования и автомобилей;

(vi) распространение коммерческой информации;

(vii) изучение рынка;

(viii) назначение коммерческих представителей, включая агентов, консультантов, а также дистрибьютеров (то есть посредников по распространению товаров, которые они сами не производят), и деятельность в качестве таковых, а также их участие в торговых ярмарках и иных мероприятиях по продвижению товаров;

(ix) маркетинг товаров и услуг, в том числе через системы внутреннего распределения и маркетинга, а также путем рекламы и прямого контакта с гражданами и компаниями;

(x) оплата товаров и услуг в местной валюте;

(f) «договор о капиталовложении» означает договор между Стороной (или ее органами) и гражданином или компанией другой Стороны, касающийся капиталовложения;

(g) «недискриминационный режим» означает режим, который является по крайней мере таким же благоприятным, как лучший из национального режима или режима наиболее благоприятствуемой нации;

(h) «национальный режим» означает режим, который является по крайней мере таким же благоприятным, как лучший из наиболее благоприятного режима, предоставляемого Стороной государственным предприятиям или другим компаниям либо гражданам этой Стороны в аналогичных обстоятельствах;

(i) «режим наиболее благоприятствуемой нации» означает режим, который является по крайней мере таким

же благоприятным, как тот, который предоставляется Стороной компаниям или гражданам третьих государств в аналогичных обстоятельствах.

2. Никакое изменение формы, в которой первоначально или повторно вкладываются имущественные ценности, не будет влиять на их квалификацию в качестве капиталовложения.

3. Каждая из Сторон сохраняет за собой право отказывать компании другой Стороны в предоставлении преимуществ по настоящему Договору, если (а) (i) такая компания контролируется гражданами любого третьего государства и (ii) компания не ведет существенной предпринимательской деятельности на территории другой Стороны или (б) она контролируется гражданами третьего государства, с которым Сторона, отказывающая в предоставлении таких преимуществ, не поддерживает нормальные экономические отношения.

Статья II

1. Каждая из Сторон будет разрешать капиталовложения и связанную с ними деятельность и предоставлять им режим на основе недискриминации, что не исключает права каждой из Сторон устанавливать или сохранять изъятия в рамках отраслей или сфер деятельности, перечисленных в Приложении к настоящему Договору. Каждая из Сторон соглашается известить другую Сторону до или в день вступления в силу настоящего Договора обо всех известных ей такого рода законах и правилах, относящихся к отраслям или сферам деятельности, перечисленным в Приложении. Кроме того, каждая из Сторон соглашается извещать другую Сторону о любом будущем изъятии в отношении отраслей или сфер деятельности, перечисленных в Приложении, и сводить такие изъятия к минимуму. Любое будущее изъятие, устанавливаемое каждой из Сторон, не будет применяться к капиталовложению, существующему в такой отрасли или сфере деятельности на дату вступления изъятия в силу. Режим, предоставляемый на основе любых изъятий из национального режима, кроме случаев, когда в Приложении указано иное, будет не менее благоприятным, чем тот, который предоставляется в аналогичных обстоятельствах капиталовложениям и связанной с ними деятель-

ности граждан или компаний любого третьего государства.

2. (a) Капиталовложениям будет предоставляться справедливый и равноправный режим, они будут пользоваться полной защитой и безопасностью, и ни в коем случае им не должен предоставляться режим, не совместимый с принципами и нормами международного права.

(b) Ни одна из Сторон не будет никоим образом препятствовать путем принятия произвольных или дискриминационных мер управлению, функционированию, содержанию, пользованию, обладанию, приобретению, расширению или распоряжению капиталовложениями. Для целей разрешения споров в соответствии со ст. VI и VII принятая мера может быть признана произвольной или дискриминационной несмотря на то, что сторона в споре имела либо воспользовалась возможностью рассмотреть такую меру в судах или административных органах Стороны.

(c) Каждая из Сторон будет соблюдать любое обязательство, которое она может принять в отношении капиталовложений граждан или компаний другой Стороны.

3. В соответствии с законодательством, касающимся въезда и пребывания иностранцев, гражданам каждой из Сторон будет разрешено въезжать и оставаться на территории другой Стороны с целью осуществления, развития, управления или консультирования по вопросам функционирования капиталовложения, в связи с которым они или нанявшая их компания первой Стороны осуществили или осуществляют в значительных размерах вложение капитала и других ресурсов.

4. Компаниям, которые правомерно учреждены в соответствии с действующим законодательством одной Стороны и которые принадлежат гражданам или компаниям другой Стороны либо контролируются, будет разрешено нанимать руководящий управленческий персонал по своему выбору, независимо от гражданства.

5. Ни одна из Сторон не будет устанавливать какие-либо требования к деятельности в качестве условия осуществления, расширения или содержания капиталовложений, которые предусматривают обязательства экспортировать произведенные товары либо определяют, что товары или услуги должны приобретаться на местном

рынке, либо устанавливают любые аналогичные требования.

6. Каждая из Сторон обеспечит эффективные средства для предъявления претензий и принудительного осуществления прав в отношении капиталовложений, разрешений на осуществление капиталовложений и договоров о капиталовложениях.

7. Каждая из Сторон будет обеспечивать в установленном порядке публикацию всех законов, правил, административной практики и процедур, а также судебных решений, которые относятся к капиталовложениям или затрагивают их.

8. Режим, предоставляемый Соединенными Штатами Америки капиталовложениям и связанной с ними деятельности в соответствии с положениями настоящей статьи, будет представлять собой в любом штате, территории или владении Соединенных Штатов Америки такой режим, который предоставляется ими капиталовложениям и связанной с ними деятельности граждан Соединенных Штатов Америки, постоянно проживающих в других штатах, территориях или владениях Соединенных Штатов Америки, а также компаний, правомерно учрежденных в соответствии с действующим в этих штатах, территориях или владениях законодательством.

9. Обязательства по настоящему Договору, касающиеся предоставления режима наиболее благоприятствуемой нации, не будут распространяться на преимущества, предоставляемые каждой из Сторон гражданам или компаниям любого третьего государства в силу обязательств этой Стороны, которые вытекают из полного членства в существующей или будущей зоне свободной торговли или таможенном союзе.

Статья III

1. Капиталовложения не будут экспроприированы или национализированы прямо или косвенно путем принятия мер, равнозначных экспроприации или национализации («экспроприация»), за исключением случаев их принятия в общественных интересах, на недискриминационной основе, с выплатой быстрой, адекватной и эффективной компенсации и в соответствии с надлежащим порядком, установленным законом, и общими принципа-

ми режима, предусмотренного в п. 2 ст. II. Компенсация должна быть равна справедливой рыночной стоимости экспроприированного капиталовложения непосредственно перед тем, когда экспроприация была осуществлена или о ней стало известно, в зависимости от того, что произойдет раньше; выплачиваться без задержки; включать проценты по установленной на рыночной основе коммерческой ставке начиная с даты экспроприации; быть полностью реализуемой и свободно переводимой по рыночному валютному курсу, существующему на дату экспроприации.

2. С учетом положения п. 3 ст. VI гражданин или компания каждой из Сторон, которые заявляют, что их капиталовложения были полностью или частично экспроприированы, имеют право на быстрое рассмотрение такого заявления соответствующими судебными или административными органами другой Стороны с целью установления, имела ли место такая экспроприация, а если имела, то соответствуют ли такая экспроприация и связанная с ней компенсация принципам международного права, а также с целью разрешения всех других относящихся к этому вопросов.

3. Гражданам или компаниям каждой из Сторон, капиталовложениям которых причинен ущерб на территории другой Стороны в результате войны или другого вооруженного конфликта, революции, чрезвычайного положения, мятежа, гражданских беспорядков или подобных обстоятельств, будет предоставляться такой другой Стороной недискриминационный режим в отношении реституции, возмещения, компенсации или любых других мер, которые она примет в отношении такого ущерба.

Статья IV

1. Каждая из Сторон будет разрешать осуществлять все переводы в связи с капиталовложением беспрепятственно и без задержки как на свою территорию, так и со своей территории. Такие переводы включают: (а) доходы, (б) компенсацию в соответствии со ст. III, (с) платежи, вытекающие из спора в связи с капиталовложением (как определено в ст. VI), (d) платежи на основе договора, включая погашение основной суммы долга и начисленных на нее процентов в соответствии с догово-

ром займа, (е) выручку от продажи или ликвидации всего или части капиталовложения и (f) дополнительные вклады в капитал для поддержания или расширения существующего капиталовложения. Компаниям или гражданам каждой из Сторон будет разрешено конвертировать такие переводы в свободно конвертируемую валюту по их выбору.

2. Переводы будут осуществляться в свободно конвертируемой валюте по рыночному валютному курсу на дату перевода применительно к сделкам «спот» с валютой перевода, за исключением того, что указано в п. 1 ст. III.

3. Независимо от положений пп. 1 и 2 настоящей статьи, каждая из Сторон может:

(а) сохранять законодательство, требующее предоставления сведений о переводе валюты и предусматривающее обложение подоходным налогом в форме удержания налога при переводе дивидендов или других переводах; и

(b) защищать права кредиторов или обеспечивать исполнение решений, принятых в ходе судебных разбирательств, путем справедливого, недискриминационного и беспристрастного применения своих законов.

Статья V

Стороны соглашаются незамедлительно проводить консультации по просьбе любой из них с целью разрешения любых споров в связи с настоящим Договором или обсуждать любой вопрос, относящийся к толкованию или применению настоящего Договора.

Статья VI

1. Для целей настоящей статьи спор в связи с капиталовложением определяется как спор по поводу: (а) толкования или применения договора о капиталовложении; (b) толкования или применения любого разрешения, выдаваемого в связи с капиталовложением органом Стороны, ведающим иностранными капиталовложениями; или (с) наличия и последствий заявленного нарушения любого права, предоставляемого настоящим Договором или возникающего из него в отношении капиталовложения.

2. В случае спора в связи с капиталовложением между Стороной и гражданином или компанией другой Стороны стороны в споре будут стремиться сначала разрешить спор путем консультаций и переговоров, которые могут включать использование необязывающих процедур с участием третьей стороны. С учетом п. 3 настоящей статьи, если спор не может быть разрешен путем консультаций и переговоров, он будет передан для разрешения в соответствии с применимыми, ранее согласованными для разрешения споров процедурами; любые процедуры разрешения споров, включая те, которые касаются экспроприации, определенные в договоре о капиталовложении, будут обязательными и будут осуществляться в соответствии с условиями договора о капиталовложении, соответствующими положениями национального законодательства и применимыми международными соглашениями, касающимися исполнения арбитражных решений.

3. (a) В любое время по истечении шести месяцев с момента возникновения спора гражданин или компания Стороны могут согласиться в письменной форме на передачу спора для разрешения путем примирения или обязывающего арбитража в Международный центр по урегулированию инвестиционных споров («Центр»), если Российская Федерация присоединится к Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств, подписанной в Вашингтоне 18 марта 1965 года («Конвенция»), или путем использования Дополнительной процедуры Центра, если одна из Сторон не является участником Конвенции, либо в соответствии с Арбитражным регламентом Комиссии ООН по праву международной торговли («Регламент ЮНСИТРАЛ»), либо в соответствии с арбитражными правилами любого арбитражного органа, взаимно согласованного сторонами в споре. Если заинтересованные гражданин или компания согласятся на это, то каждая из сторон в споре может использовать такую процедуру при условии, что:

(i) данный спор не был передан гражданином или компанией для разрешения в соответствии с любыми применимыми, ранее согласованными для разрешения спора процедурами и

(ii) заинтересованные гражданин или компания не

передали данный спор в суды либо административные органы или компетентные организации Стороны, являющейся стороной в споре.

Если стороны в споре не смогут договориться, какую процедуру использовать — примирительную или обязывающий арбитраж, мнение заинтересованных гражданина или компании будет решающим.

(b) Каждая из Сторон настоящим соглашается на передачу спора в связи с капиталовложением для разрешения путем примирения или обязывающего арбитража:

(i) в Центр и путем использования Дополнительной процедуры Центра и

(ii) в арбитражный суд, создаваемый в соответствии с Регламентом ЮНСИТРАЛ, причем этот регламент может быть изменен по взаимному согласию Сторон (назначающим органом, о котором говорится в этом регламенте, будет Генеральный секретарь Центра).

(c) Примирительное или арбитражное рассмотрение споров согласно подпункту (b) (i) настоящего пункта будет осуществляться путем применения положений Конвенции и процедур и правил Центра или Дополнительной процедуры, в зависимости от конкретного случая.

(d) Местом любого арбитража, проводимого в соответствии с настоящей статьей, будет государство, которое является стороной Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, подписанной в Нью-Йорке 10 июня 1958 г.

(e) Каждая из Сторон обязуется выполнять без задержки любое решение, принятое в результате арбитража, проведенного в соответствии с настоящей статьей. Кроме того, каждая из Сторон обеспечит исполнение на своей территории таких арбитражных решений.

4. При любой процедуре разрешения спора в связи с капиталовложением Сторона не будет выдвигать в качестве средства защиты встречные требования, право на зачет или иные возражения, основанные на том, что заинтересованные гражданин или компания получили или получают на основе договора страхования или гарантии возмещение или другую компенсацию, покрывающие полностью или частично заявленный ущерб.

Статья VII

1. Любой спор между Сторонами относительно толкования или применения настоящего Договора, который не был разрешен путем консультаций или иным путем по дипломатическим каналам, будет передан по просьбе любой из Сторон в третейский суд для вынесения обязывающего решения в соответствии с применимыми нормами международного права. Если Стороны не договорятся об ином, то будет применяться Регламент ЮНСИТРАЛ с возможными изменениями, определяемыми Сторонами.

2. В течение двух месяцев с даты получения просьбы каждая из Сторон назначит одного арбитра. Эти два арбитра выберут третьего арбитра в качестве председателя, который должен быть гражданином какого-либо третьего государства. Положения Регламента ЮНСИТРАЛ, касающиеся назначения третейского суда в составе трех арбитров, будут применяться в отношении назначения состава третейского суда, за исключением того, что назначающим органом, о котором говорится в этом регламенте, будет Генеральный секретарь Постоянного третейского суда.

3. Если не будет согласовано иное, все обращения будут сделаны и все слушания завершены в течение шести месяцев с даты избрания третьего арбитра, и суд примет свои решения в течение двух месяцев с даты последнего обращения или даты завершения слушаний, в зависимости от того, какое из этих событий произошло позднее.

4. Расходы, связанные с деятельностью председателя, других арбитров, и прочие расходы в связи с рассмотрением спора Стороны будут нести в равных долях. Суд может, однако, по своему усмотрению установить, что одна из Сторон должна оплатить большую долю расходов.

Статья VIII

Положения ст. VI и VII не будут применяться к спорам, возникающим из:

(а) программ Экспортно-Импортного банка Соединенных Штатов Америки в области экспортных кредитов, гарантий или страхования либо

(b) других государственных программ Сторон в области кредитов, гарантий или страхования,
в соответствии с которыми стороны в споре согласились на применение других способов разрешения споров.

Статья IX

Настоящий Договор не будет препятствовать применению:

(a) законодательства, административной практики или процедур либо административных или судебных решений каждой из Сторон,

(b) международных обязательств либо

(c) обязательств, принимаемых любой из Сторон, включая те, которые содержатся в договоре о капиталовложении или разрешении на осуществление капиталовложения,

которые предоставляют капиталовложениям или деятельности в связи с капиталовложением режим более благоприятный, чем тот, который предоставляется настоящим Договором в подобных случаях.

Статья X

1. Настоящий Договор не будет препятствовать применению любой из Сторон мер, необходимых для поддержания общественного порядка, выполнения ею обязательств в отношении поддержания или восстановления международного мира или безопасности либо защиты своих существенных интересов безопасности.

2. Настоящий Договор не будет препятствовать любой из Сторон устанавливать специальные требования в связи с осуществлением капиталовложений, при этом такие требования не должны ухудшать существо любого из прав, указанных выше в настоящем Договоре.

Статья XI

1. Каждая из Сторон будет стремиться предоставлять справедливый и равноправный режим в отношении налогообложения капиталовложений граждан и компаний другой Стороны. Стороны будут поощрять своих граждан и компании прибегать к процедурам, устанавливае-

мым компетентным органом в соответствии с любым соглашением об избежании двойного налогообложения, заключенным Сторонами в целях разрешения каких-либо споров по поводу налогообложения.

2. Положения настоящего Договора (включая ст. II) не будут применяться к вопросам налогообложения, за исключением следующего. Ст. III, IV и VI могут применяться к вводимым Стороной налогам только в тех случаях, когда такие налоги:

(а) будут аналогичны по своим последствиям экспроприации согласно ст. III, либо отразятся на выполнении Стороной обязательств согласно ст. IV, либо

(б) отразятся на соблюдении и выполнении условий договора о капиталовложении или разрешения, выдаваемого в связи с капиталовложением органом Стороны, ведающим иностранными капиталовложениями.

3. Положения ст. VI не будут, однако, применяться, если спор, касающийся вопросов, указанных в п. 2 (а) и (б) настоящей статьи, подпадает под положения об урегулировании споров, содержащиеся в соглашении об избежании двойного налогообложения, заключенного между Сторонами, и если спор был урегулирован в разумный период времени.

Статья XII

Настоящий Договор будет применяться в отношении национально-государственных и административно-территориальных образований Сторон.

Статья XIII

1. Настоящий Договор вступит в силу через тридцать дней с даты обмена ратификационными грамотами. Он будет действовать в течение десяти лет и будет продолжать оставаться в силе до тех пор, пока не будет прекращен в соответствии с п. 2 настоящей статьи. Он будет применяться к капиталовложениям, существующим на момент его вступления в силу, а также к капиталовложениям, осуществленным в любое время после этого.

2. Каждая из Сторон может, письменно уведомив другую Сторону по крайней мере за один год, прекратить действие настоящего Договора по истечении первоначального периода.

чального десятилетнего периода или в любое время после этого.

3. В отношении капиталовложений, которые осуществлены до даты прекращения действия настоящего Договора и к которым настоящий Договор применялся бы, если бы оставался в силе, положения всех других статей настоящего Договора будут продолжать действовать в течение дальнейших десяти лет с даты прекращения его действия.

4. Приложение и Протокол к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью.

Совершено в г. Вашингтоне 17 июня 1992 г. в двух экземплярах, каждый на русском и английском языках, причем оба текста имеют одинаковую силу.

За Российскую
Федерацию
Б. ЕЛЬЦИН

За Соединенные Штаты
Америки
Дж.БУШ

П р и л о ж е н и е

1. В соответствии с п. 1 ст. II Российская Федерация оставляет за собой право устанавливать или сохранять изъятия ограниченного характера из национального режима в нижеуказанных отраслях или сферах деятельности:

производство электроэнергии (в том числе на атомных и всех иных электростанциях, входящих в Единую энергосистему); производство урана и других делящихся материалов и изделий из них; собственность на землю, пользование недрами и природными ресурсами; промышленное морское рыболовство (в том числе в морской исключительной экономической зоне); строительство, установка и эксплуатация средств связи; собственность на недвижимое имущество и осуществление посреднических операций с ним; добыча и переработка руд драгоценных металлов, редкоземельных элементов и драгоценных камней (включая необработанные); воздушный транспорт, морское и речное судоходство, обслуживание этих видов транспорта; государственные займы (кредиты); государственные дотации (субсидии); банковская деятельность; посреднические операции с ценными бумагами и валютными ценностями и связанные с ними

услуги; собственность на государственные ценные бумаги; приобретение государственной и муниципальной собственности в процессе приватизации; страхование; средства массовой информации; частная детективная и охранная деятельность.

2. В соответствии с п. 1 ст. II Соединенные Штаты Америки оставляют за собой право устанавливать или сохранять изъятия ограниченного характера из национального режима в нижеуказанных отраслях или сферах деятельности:

воздушный транспорт; океанское и прибрежное судоходство; банковская деятельность; страхование; государственные дотации; государственные программы страхования и займов; производство электроэнергии и других видов энергии; брокерство в таможенной службе; собственность на недвижимое имущество; собственность и управление радиовещанием или общественными радиостанциями; владение акциями в Корпорации спутниковой связи; оказание услуг в сфере общественной телефонной и телеграфной связи; эксплуатация подводных кабельных линий связи; пользование землей и природными ресурсами; горные разработки на государственных территориях; право первичной покупки и продажи ценных бумаг, выпускаемых Правительством Соединенных Штатов Америки; морские и связанные с ними услуги.

3. В соответствии с п. 1 ст. II Соединенные Штаты Америки оставляют за собой право устанавливать или сохранять изъятия ограниченного характера из режима наиболее благоприятствуемой нации в нижеуказанных отраслях или сферах деятельности:

горные разработки на государственных территориях; морские и связанные с ними услуги; право первичной покупки и продажи ценных бумаг, выпускаемых Правительством Соединенных Штатов Америки; собственность на недвижимое имущество.

ПРОТОКОЛ

1. В отношении п. 1 (а) ст. I Стороны подтверждают взаимное понимание того, что термин «компания Стороны» включает товарищество, которое создано в соответ-

ствии с законодательством Стороны и является юридическим лицом или обладает правоспособностью в соответствии с законодательством такой Стороны.

2. (а) В отношении п. 1 (с) и 3 ст. I и п. 4 ст. II Стороны подтверждают взаимное понимание того, что «контролируемые» капиталовложения включают капиталовложения, прямо контролируемые гражданами или компаниями Стороны, а также капиталовложения, косвенно контролируемые такими гражданами или компаниями через посредство граждан или компаний третьего государства. Это применимо также в отношении «владения» капиталовложением в смысле п. 1 (с) ст. I и п. 4 ст. II.

(b) Стороны признают, что вопрос о контроле будет определяться в зависимости от фактических обстоятельств конкретного случая. При определении «контроля» необходимо помимо прочего учитывать, имеются ли:

(i) существенный интерес в капиталовложении с учетом доли участия в активах или иных форм финансового участия,

(ii) возможность существенно влиять на управление капиталовложением или

(iii) возможность существенно влиять на состав совета директоров или любого другого органа управления.

3. В отношении п. 1 (е) ст. I Стороны подтверждают взаимное понимание того, что «деятельность в связи с капиталовложением» включает также доступ к коммунальным услугам и службам, аренде служебных помещений, сырьевым материалам, комплектующим изделиям и услугам всех видов по недискриминационным ценам, если цены устанавливаются государственными органами.

4. В том, что касается п. 1 ст. II, Стороны подтверждают следующее понимание относительно вопроса осуществления капиталовложений.

5. (а) В том, что касается п. 9 ст. II, Стороны признают, что между Российской Федерацией и другими государствами бывшего Союза ССР продолжают существовать некоторые особые экономические договоренности и отношения. Эти договоренности и отношения являются результатом фактического продолжения связей, ранее сформировавшихся между республиками бывшего Союза ССР. Стороны признают, что вследствие существования таких договоренностей и отношений капиталовложениям граждан и компаний данных государств на территории

Российской Федерации может быть предоставлен национальный режим в тех отраслях или сферах деятельности, в которых Российская Федерация оставляет за собой право отказывать в предоставлении национального режима капиталовложениям граждан и компаний Соединенных Штатов Америки.

(b) С учетом вышеизложенного Стороны признают, что обязательство предоставлять режим наиболее благоприятствуемой нации не будет касаться вышеупомянутых преимуществ, которые являются результатом существующих экономических договоренностей и отношений между Российской Федерацией и другими республиками бывшего Союза ССР и которые относятся к капиталовложениям, существующим на момент вступления Договора в силу.

(c) Стороны подтверждают взаимное понимание того, что любые преимущества, которые могут возникнуть на основе заключаемых между Российской Федерацией и любым другим государством бывшего Союза ССР в будущем (после вступления в силу настоящего Договора) договоренностей, иных, чем те, которые изложены в подпункте (a) настоящего пункта, могут привести к изъятию из обязательств Российской Федерации предоставлять режим наиболее благоприятствуемой нации капиталовложениям граждан и компаний Соединенных Штатов Америки лишь в том случае, если такие будущие договоренности будут соответствовать требованиям п. 9 ст. II. В этом случае Стороны соглашаются путем проведения консультаций определять, существует ли взаимовыгодная основа для предоставления любых подобных преимуществ капиталовложениям граждан или компаний Соединенных Штатов Америки.

6. В том, что касается п. 9 ст. II, Стороны подтверждают, что изъятие из обязательства предоставлять режим наиболее благоприятствуемой нации будет касаться также преимуществ, предоставляемых Соединенными Штатами Америки в силу обязательств, подлежащих исполнению на основе любого многостороннего международного соглашения, заключаемого в рамках ГАТТ после подписания настоящего Договора. Кроме того, Стороны соглашаются обсуждать вопрос о проведении консультаций с тем, чтобы определять, существует ли взаимовыгодная основа для предоставления любых по-

добных преимуществ капиталовложениям граждан или компаний Российской Федерации.

7. В том, что касается спора в связи с капиталовложением согласно ст. VI, Стороны подтверждают, что любая компания, которая правомерно учреждена в соответствии с действующим законодательством любой из Сторон либо ее национально-государственного или административно-территориального образования и которая непосредственно до возникновения события или событий, приведших к возникновению спора, являлась капиталовложением граждан или компаний другой Стороны, будет рассматриваться как гражданин или компания этой другой Стороны.

8. В отношении п. 1 ст. X Стороны подтверждают взаимное понимание того, что любая мера, принятая Стороной для защиты своих существенных интересов безопасности, не требует объяснений.

9. Применительно к п. 1 ст. XIII Стороны отмечают, что в соответствии с международно признанным правом международных договоров, если иное намерение не явствует из договора или не установлено иным образом, положения договора не обязательны для участника договора в отношении любого действия или факта, которые имели место до даты вступления договора в силу для указанного участника, или в отношении любой ситуации, которая перестала существовать до этой даты.

10. В том, что касается записи в п. 1 Приложения относительно государственных дотаций, Стороны признают, что в настоящее время некоторые субсидии по-прежнему предоставляются российским компаниям вследствие ранее установленных государственных планов и участия данных компаний в выполнении государственных заказов («плановые субсидии»). Стороны признают переходный характер плановых субсидий. Российская Федерация будет стремиться свести плановые субсидии к минимуму. Российская Федерация подтверждает, что плановые субсидии не будут предоставляться в целях оказания негативного влияния на условия конкуренции либо создания препятствий или запретов для капиталовложений граждан или компаний Соединенных Штатов Америки в отдельных отраслях, и будет стремиться избегать такого рода последствий плановых субсидий.

СОГЛАШЕНИЕ

МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ СОЮЗА СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ КОРОЛЕВСТВА БЕЛЬГИИ ОБ ИЗБЕЖАНИИ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ И ИМУЩЕСТВА

Правительство Союза Советских Социалистических Республик и Правительство Королевства Бельгии,

подтверждая свое стремление к развитию и углублению в соответствии с Заключительным актом Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе, подписанным в Хельсинки 1 августа 1975 г., сотрудничества в экономической, культурной, промышленной, научной и технической областях

и желая заключить Соглашение об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, договорились о следующих положениях:

Статья 1

Лица, к которым применяется Соглашение

1. Настоящее Соглашение применяется к лицам, которые в целях налогообложения рассматриваются как лица с постоянным местопребыванием в одном Договариваемом Государстве или в обоих Договариваемых Государствах.

2. В смысле этого Соглашения выражение «лицо с постоянным местопребыванием в одном Договариваемом Государстве» означает любое лицо, доход или имущество которого подлежат в силу законодательства этого Государства налогообложению в этом Государстве на основе его местожительства, местопребывания, места его управления, места его образования или любого другого аналогичного критерия. Однако это выражение не включает лиц, которые подлежат налогообложению в этом Государстве лишь в отношении доходов из источников,

находящихся в этом Государстве, или имущества, расположенного в нем.

3. Выражение «лицо с постоянным местопребыванием в обоих Договаривающихся Государствах» означает в этом Соглашении лицо, рассматриваемое в целях налогообложения как лицо с постоянным местопребыванием в каждом из двух Договаривающихся Государств в течение одного и того же периода.

4. Если в соответствии с положениями пп. 2 и 3 физическое лицо рассматривается как лицо с постоянным местожительством в обоих Договаривающихся Государствах, его положение регулируется следующим образом:

а) это лицо считается лицом с постоянным местожительством в том Государстве, в котором оно располагает постоянным жилищем; если оно располагает постоянным жилищем в каждом из двух Государств, оно рассматривается как лицо с постоянным местожительством в том Государстве, в котором оно имеет центр жизненных интересов (наиболее тесные личные и экономические связи);

б) если невозможно определить, в каком Государстве это лицо имеет центр своих жизненных интересов, или если это лицо не располагает постоянным жилищем ни в одном из Государств, оно рассматривается как лицо с постоянным местожительством в том Государстве, где оно обычно пребывает;

с) если это лицо обычно пребывает в каждом из двух Государств или если оно обычно не пребывает ни в одном из них, оно рассматривается как лицо с постоянным местожительством в том Государстве, гражданином которого оно является;

д) если это лицо рассматривается каждым из двух Государств в качестве своего гражданина или если оно не является гражданином ни одного из них, компетентные органы Договаривающихся Государств решают вопрос по взаимному согласию в соответствии с положениями ст. 21.

5. Если в соответствии с положениями пп. 2 и 3 лицо, иное чем физическое лицо, рассматривается как лицо с постоянным местопребыванием в каждом из двух Договаривающихся Государств, оно считается лицом с постоянным местопребыванием в том Государстве, в котором расположен его фактический руководящий орган.

Статья 2

Налоги, к которым применяется Соглашение

1. Настоящее Соглашение применяется к налогам с доходов и имущества, взимаемым в пользу Договаривающегося Государства или его подразделений, независимо от системы взимания.

2. Соглашение применяется к следующим действующим налогам:

а) применительно к Союзу Советских Социалистических Республик:

— подоходный налог с иностранных юридических лиц;

— подоходный налог с населения (включая иностранных физических лиц);

— налог на прибыль иностранного участника совместного предприятия, переводимую за границу;

— сельскохозяйственный налог;

— налог с владельцев строений;

— земельный налог;

б) применительно к Королевству Бельгии:

— налог с физических лиц;

— налог с компаний;

— налог с юридических лиц;

— налог с лиц, не имеющих постоянного местопребывания в Бельгии;

— особый сбор, приравненный к налогу с физических лиц, включая предварительные взносы, а также дополнительные сборы к налогу с физических лиц.

3. Соглашение применяется также к налогам, подобным или аналогичным предусмотренным в настоящей статье, которые будут введены после даты подписания этого Соглашения и которые будут взиматься в дополнение к действующим налогам либо вместо них.

Статья 3

Территориальная сфера применения Соглашения

1. Настоящее Соглашение распространяется на территорию каждого Договаривающегося Государства, включая его территориальное море, на его экономичес-

кую зону и на районы континентального шельфа, простирающиеся за пределы территориального моря каждого Договаривающегося Государства, в отношении которых оно осуществляет в соответствии с международным правом суверенные права в целях разведки и разработки природных ресурсов.

2. Для целей Соглашения любая ссылка на одно из Договаривающихся Государств рассматривается как ссылка как на территорию соответствующего Государства, включая его территориальное море, так и на экономическую зону и районы континентального шельфа, простирающиеся за пределы территориального моря каждого Договаривающегося Государства, как это определяется в п. 1.

Статья 4

Определение некоторых выражений

1. В смысле настоящего Соглашения, если только контекст не требует иного толкования:

а) выражение «Договаривающееся Государство» означает, в зависимости от случая, Союз Советских Социалистических Республик (СССР) или Королевство Бельгии (Бельгия);

б) выражение «международная перевозка» означает всякую перевозку морем, по воздуху или по внутренним водам, осуществляемую лицом с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве, за исключением случаев, когда эта перевозка осуществляется лишь между пунктами, расположенными в другом Договаривающемся Государстве;

с) выражение «компетентный орган» означает:

1) в СССР — Министерство финансов СССР или уполномоченного им представителя;

2) в Бельгии — министра финансов или его уполномоченного представителя.

2. При применении этого Соглашения Договаривающимся Государством любой термин или выражение, которые в нем не определены, имеют то значение, которое придается им законодательством, в первую очередь налоговым, этого Государства, если только контекст не требует иного толкования.

Статья 5

Определение постоянного представительства

1. В смысле настоящего Соглашения выражение «постоянное представительство» означает любое постоянное место, через которое лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве осуществляет полностью или частично деятельность, иную чем деятельность по найму, в другом Договаривающемся Государстве.

2. Строительные и монтажные работы, осуществляемые в определенном месте, рассматриваются как осуществляемые через постоянное представительство, только если их продолжительность превышает 24 месяца.

3. Несмотря на положения п. 1, лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве не рассматривается как имеющее постоянное представительство в другом Договаривающемся Государстве, если оно осуществляет там исключительно один или несколько следующих видов деятельности:

- а) закупает для себя товары;
- б) использует сооружения для целей хранения, демонстрации или поставки принадлежащих ему товаров;
- с) складировует принадлежащие ему товары или предоставляет возможность складирования этих товаров другому лицу для целей хранения, демонстрации или поставки;
- д) складировует имущество или материалы, предназначенные для строительства или монтажа, либо товары, принадлежащие ему и предназначенные для переработки другим лицом, или предоставляет другому лицу возможность складирования этого имущества, материалов или товаров;
- е) демонстрирует на торговой ярмарке или представляет на выставке принадлежащие ему товары, которые оно продает по окончании этой ярмарки и выставки;
- ф) заключает сделки через посредство агента или другого представителя, действующего в силу полномочия и для которого такая деятельность не составляет обычной профессиональной деятельности;
- г) использует сооружения в целях рекламы, предо-

ставления информации, научных исследований или любой деятельности, которая имеет подготовительный или вспомогательный характер по отношению к его основной деятельности.

4. Несмотря на положения п. 1, считается, что нет постоянного представительства, если лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве использует в другом Договаривающемся Государстве постоянное место только в целях облегчения заключения контрактов или только для подписания контрактов, касающихся ссуд, поставки товаров или оказания технических услуг, даже если эти виды деятельности не имеют для этого лица подготовительный или вспомогательный характер.

5. Если лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве осуществляет свою деятельность в другом Договаривающемся Государстве через агента, иного чем агент с независимым статусом, к которому применяется п. 6, считается, что постоянное представительство имеется, когда этот агент располагает в этом другом Государстве полномочиями, которыми он там обычно пользуется, позволяющими ему заключать контракты от имени упомянутого лица, и его деятельность не ограничена видами деятельности, указанными в п. 3.

6. Лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве не рассматривается как имеющее постоянное представительство в другом Договаривающемся Государстве, если оно осуществляет там свою деятельность через брокера, комиссионера или любого другого агента с независимым статусом при условии, что этот брокер, комиссионер или другой агент действуют в обычных рамках своей деятельности.

7. Тот факт, что лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве контролирует или контролируется лицом, имеющим постоянное местопребывание в другом Договаривающемся Государстве или осуществляющим там свою деятельность (через постоянное представительство или иным образом), не является сам по себе достаточным основанием для того, чтобы считать одно из этих лиц постоянным представителем другого.

Статья 6

Доходы от деятельности, иной чем работа по найму

1. Доходы, которые лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве извлекает от какой-либо деятельности, иной чем работа по найму, подлежат налогообложению только в этом Государстве, если только эти доходы не получены через постоянное представительство, расположенное в другом Договаривающемся Государстве. Если доходы получены через такое постоянное представительство, они подлежат налогообложению в другом Государстве, но только в той мере, в которой они относятся к этому постоянному представительству.

2. С учетом положений п. 3, если лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве осуществляет свою деятельность в другом Договаривающемся Государстве через расположенное в нем постоянное представительство, то в каждом Договаривающемся Государстве к этому постоянному представительству относятся доходы, которые оно могло бы получить, если бы оно было отдельным лицом, осуществляющим такую же или подобную деятельность в таких же или подобных условиях, и действовало бы совершенно самостоятельно.

3. При определении доходов, относящихся к постоянному представительству, допускается вычет расходов, совершенных для целей этого постоянного представительства, включая управленческие и общеадминистративные расходы, произведенные как в том Государстве, в котором расположено это постоянное представительство, так и за его пределами.

4. Никакой доход не относится к постоянному представительству только потому, что оно просто закупает товары для лица, чьим постоянным представительством оно является.

5. Если доходы включают виды доходов, рассматриваемые отдельно в других статьях настоящего Соглашения, то положения этих статей не затрагиваются положениями настоящей статьи.

Статья 7

Доходы от морских, речных и воздушных перевозок

1. Доходы, которые лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве извлекает от международной перевозки, подлежат налогообложению только в этом Государстве.

2. Положения п. 1 применяются также к доходам, получаемым от участия в пуле, совместном предприятии или в международной организации по использованию морских, речных и воздушных транспортных средств.

Статья 8

Дивиденды

1. Дивиденды, возникающие в одном Договаривающемся Государстве и выплачиваемые лицу с постоянным местопребыванием в другом Договаривающемся Государстве, подлежат налогообложению в этом другом Государстве.

2. Эти дивиденды подлежат также налогообложению в первом Договаривающемся Государстве в соответствии с законодательством этого Государства, однако взимаемый таким образом налог не может превышать 15 % валовой суммы упомянутых дивидендов.

Настоящий пункт не затрагивает налогообложения прибыли, из которой выплачиваются дивиденды.

3. Термин «дивиденды», используемый в настоящей статье, означает доходы от акций, учредительных паев и других аналогичных прав, а также другие доходы, на которые распространяется режим налогообложения доходов от акций в соответствии с законодательством того Договаривающегося Государства, в котором лицо, выплачивающее эти доходы, имеет постоянное местопребывание. Применительно к СССР этот термин означает прибыль совместного предприятия, причитающуюся его участнику, который является лицом с постоянным местопребыванием в Бельгии, переводимую из СССР.

4. Положения пп. 1 и 2 не применяются, если лицо с постоянным местопребыванием в одном Договариваю-

щемся Государстве, получающее дивиденды, имеет в другом Договаривающемся Государстве, где возникают дивиденды, постоянное представительство, с которым действительно связано участие, порождающее дивиденды. В таком случае применяются положения ст. 6.

Статья 9

Проценты

1. Проценты, возникающие в одном Договаривающемся Государстве и выплачиваемые лицу с постоянным местопребыванием в другом Договаривающемся Государстве, подлежат налогообложению в этом другом Государстве.

2. Эти проценты подлежат также налогообложению в первом Договаривающемся Государстве в соответствии с законодательством этого Государства, однако взимаемый таким образом налог не может превышать 15% валовой суммы процентов.

3. Несмотря на положения п. 2, проценты не подлежат налогообложению в том Государстве, в котором они возникают, когда речь идет:

а) о процентах, выплачиваемых Правительству другого Договаривающегося Государства, или о процентах, выплачиваемых на основе займа, который гарантирован другим Государством или организацией, уполномоченной этим другим Государством;

б) о процентах по коммерческим ссудам, происходящим из платежей в рассрочку за поставки товаров, изделий или услуг;

с) о процентах по ссудам, выдаваемым банками, кроме тех, которые представлены документами на предъявителя;

д) о процентах по вкладам денежных сумм в банковские учреждения, включая государственные кредитные учреждения, кроме вкладов, представленных документами на предъявителя.

4. Термин «проценты», используемый в настоящей статье, означает доходы от всякого рода долговых обязательств, в частности доходы от государственных ценных бумаг и ссуд, включая премии и выигрыши, которые связаны с этими ценными бумагами; однако в смыс-

ле настоящей статьи термин «проценты» не включает штрафы за просроченные платежи.

5. Положения пп. 1, 2 и 3 не применяются, если лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве, получающее проценты, имеет в другом Договаривающемся Государстве, где возникают проценты, постоянное представительство, с которым действительно связано долговое обязательство, порождающее проценты. В таком случае применяются положения ст. 6.

6. Если сумма выплаченных процентов превышает сумму, о которой договорились бы независимые лица, избыточная часть процентов подлежит налогообложению в соответствии с законодательством того Договаривающегося Государства, в котором возникают проценты.

Статья 10

Доходы от авторских прав и лицензий

1. Доходы от авторских прав и лицензий, возникающие в одном Договаривающемся Государстве и выплачиваемые лицу с постоянным местопребыванием в другом Договаривающемся Государстве, подлежат налогообложению только в этом другом Государстве.

2. Выражение «доходы от авторских прав и лицензий», используемое в настоящей статье, означает всякого рода вознаграждения, выплачиваемые за использование или предоставление для использования авторского права на литературное, художественное или научное произведение, включая кинофильмы и пленки или ленты для телевидения и радиовещания и звуковые ленты или матрицы, предназначенные для производства дисков или других предметов воспроизведения звука, патента, фабричного, товарного или иного знака, фирменного наименования, чертежа или модели, плана, секретной формулы или технологии, а также за использование или предоставление права использования программ для вычислительных машин, промышленного, торгового или научного оборудования и за сведения, касающиеся опыта, приобретенного в промышленной, сельскохозяйственной, торговой или научной области.

3. Положения п. 1 не применяются, если лицо, получающее доходы от авторских прав и лицензий, является лицом с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве и имеет в другом Договаривающемся Государстве, где возникают доходы от авторских прав и лицензий, постоянное представительство, с которым действительно связано право или имущество, порождающее доходы от авторских прав и лицензий. В этом случае применяются положения ст. 6.

4. Если сумма выплаченных доходов от авторских прав и лицензий превышает сумму, о которой договорились бы независимые лица, избыточная часть доходов от авторских прав и лицензий подлежит налогообложению в соответствии с законодательством того Договаривающегося Государства, где возникают доходы от авторских прав и лицензий.

Статья 11

Доходы от недвижимого имущества

1. Доходы, которые лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве извлекает от недвижимого имущества, расположенного в другом Договаривающемся Государстве, или от отчуждения такого недвижимого имущества, подлежат налогообложению в этом другом Государстве.

2. Выражение «недвижимое имущество», используемое в настоящей статье, имеет то значение, которое ему придает законодательство того Договаривающегося Государства, где расположено рассматриваемое имущество. Морские, речные и воздушные суда не рассматриваются как недвижимое имущество.

Статья 12

Доходы, извлекаемые от отчуждения движимого имущества

1. Доходы от отчуждения движимого имущества, составляющего часть имущества постоянного представительства, которое лицо с постоянным местопребыванием

в одном Договаривающемся Государстве имеет в другом Договаривающемся Государстве, включая доходы от отчуждения самого постоянного представительства, подлежат налогообложению в этом другом Государстве.

2. Доходы, которые лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве извлекает от отчуждения морских, речных и воздушных судов, используемых в международной перевозке, или движимого имущества, предназначенного для использования этих транспортных средств, подлежат налогообложению только в этом Государстве.

3. Доходы от отчуждения любого другого движимого имущества, кроме указанного в пп. 1 и 2, подлежат налогообложению только в том Договаривающемся Государстве, в котором лицо, отчуждающее имущество, имеет постоянное местопребывание.

Статья 13

Заработная плата, подобные вознаграждения и стипендии

1. С учетом положений ст. 15 и 16 заработная плата и другие подобные вознаграждения, которые физическое лицо с постоянным местожительством в одном Договаривающемся Государстве получает за осуществление работы по найму в другом Договаривающемся Государстве, подлежат налогообложению в этом другом Государстве.

2. Несмотря на положения п. 1, вознаграждения, которые лицо с постоянным местожительством в одном Договаривающемся Государстве получает за осуществление деятельности в другом Договаривающемся Государстве, подлежат налогообложению только в первом Государстве, если:

а) получатель пребывает в другом Государстве в течение периода или периодов, не превышающих в совокупности 183 дней в течение календарного года, и

б) вознаграждения выплачиваются нанимателем как от имени нанимателя, который не является лицом с постоянным местопребыванием в другом Государстве, и

с) расходы по выплате вознаграждений не несет по-

стоянное представительство, которое наниматель имеет в другом Государстве.

3. Несмотря на положения пп. 1 и 2, вознаграждения, упомянутые ниже, подлежат налогообложению только в том Договариваемом Государстве, в котором получатель доходов имеет постоянное местожительство:

а) вознаграждения, полученные за работу в другом Договариваемом Государстве, связанную со строительными или монтажными работами, которые не рассматриваются в силу п. 2 ст. 5 как выполняемые постоянным представительством;

б) вознаграждения, выплачиваемые техническому специалисту, пребывающему в другом Договариваемом Государстве в течение периода или периодов, не превышающих в совокупности 365 дней в течение двух следующих друг за другом календарных лет;

с) вознаграждения, выплачиваемые лицу, пребывающему в другом Договариваемом Государстве с целью осуществления деятельности, в течение периода, не превышающего двух лет, в области преподавания или ведения научных исследований по приглашению правительственного учреждения, учебного или научно-исследовательского заведения упомянутого Государства;

д) вознаграждения, получаемые лицом с постоянным местожительством в одном Государстве, за деятельность, проводимую на борту морского, речного или воздушного судна, используемого в международной перевозке.

4. Несмотря на положения пп. 1 и 2:

а) вознаграждения, которые лицо с постоянным местожительством в СССР получает в качестве члена административного или наблюдательного совета или подобного органа акционерного общества, которое является лицом с постоянным местопребыванием в Бельгии, подлежат налогообложению в Бельгии;

б) вознаграждения, которые лицо с постоянным местожительством в Бельгии получает в качестве члена административного или наблюдательного совета или подобного органа юридического лица с постоянным местопребыванием в СССР, подлежат налогообложению в СССР.

5. Стипендии, получаемые учащимся, студентом, аспирантом или практикантом, являющимся лицом с постоянным местожительством в одном Договариваемом Го-

сударстве и пребывающим в другом Договаривающемся Государстве в течение срока, не превышающего установленного срока обучения или приобретения опыта по специальности, а также суммы, которые это лицо получает из источников, расположенных за пределами этого другого Государства, подлежат налогообложению только в первом Договаривающемся Государстве в той мере, в какой эти стипендии и суммы необходимы для покрытия расходов на содержание, обучение или приобретение опыта по специальности.

6. В целях применения положений подпунктов «b» и «с» п. 3 и п. 5 под доходами, подлежащими налогообложению в другом Договаривающемся Государстве, понимаются доходы, полученные лицом начиная со дня, следующего за окончанием сроков, предусмотренных в названных положениях.

Статья 14

Доходы артистов и спортсменов

Несмотря на положения ст. 6 и 13:

а) доходы, которые лицо с постоянным местожительством в одном Договаривающемся Государстве извлекает от своей личной деятельности, осуществляемой в другом Договаривающемся Государстве в качестве артиста или спортсмена, подлежат налогообложению только в том Государстве, в котором получатель имеет постоянное местожительство, если эта деятельность финансируется в большей части с помощью государственных средств первого Договаривающегося Государства;

б) в противном случае эти доходы подлежат налогообложению в том Государстве, где проводится личная деятельность.

Статья 15

Доходы от государственной службы

1. Вознаграждения, включая пенсии, выплачиваемые Договаривающимся Государством или одним из его под-

разделений либо непосредственно, либо путем отчисления из фондов, которые они создали, физическому лицу за услуги, оказанные этому Государству или этому подразделению в выполнении службы государственного характера, подлежат налогообложению в этом Государстве.

2. Услуги, оказываемые в организации или на предприятии, осуществляющих коммерческую и промышленную деятельность, таких как советские внешнеторговые объединения или бельгийские коммерческие организации, не рассматриваются как осуществляемые при выполнении функций государственного характера.

Статья 16

Пенсии

С учетом положений п. 1 ст. 15 пенсии и другие подобные вознаграждения, выплачиваемые лицу с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве за ранее осуществленную деятельность, подлежат налогообложению только в этом Государстве.

Статья 17

Другие доходы

Виды дохода лица с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве, где бы они ни возникали, которые не рассмотрены в предыдущих статьях настоящего Соглашения, подлежат налогообложению только в этом Государстве.

Статья 18

Имущество

1. Имущество, состоящее из недвижимого имущества, указанного в ст. 11, которым владеет лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве и которое расположено в другом Договаривающемся

ся Государстве, подлежит налогообложению в этом другом Государстве.

2. Имущество, состоящее из движимого имущества, которое является частью активов постоянного представительства, которым лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве владеет в другом Договаривающемся Государстве, подлежит налогообложению в этом другом Государстве.

3. Имущество, которым владеет лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве, состоящее из морских, речных или воздушных судов, используемых в международной перевозке, или движимого имущества, предназначенного для использования этих транспортных средств, подлежит налогообложению только в этом Государстве.

4. Все другие виды имущества лица с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве подлежат налогообложению только в этом Государстве.

Статья 19

Устранение двойного налогообложения

1. Применительно к СССР двойное налогообложение устраняется в порядке, предусмотренном национальным законодательством.

2. Применительно к Бельгии двойное налогообложение устраняется следующим образом:

а) если лицо с постоянным местопребыванием в Бельгии получает доходы, не указанные ниже, в подпункте в, или владеет видами имущества, которые подлежат налогообложению в СССР в соответствии с положениями этого Соглашения, Бельгия освобождает от налога эти доходы или эти виды имущества, но она может для исчисления суммы своих налогов на остаток дохода или имущества этого лица применять ту же ставку, как если бы рассматриваемые доходы или виды имущества не были освобождены;

б) если лицо с постоянным местопребыванием в Бельгии получает виды дохода, которые включены в его совокупный доход, облагаемый бельгийским налогом, и которые состоят из дивидендов, облагаемых в соответ-

ствии с п. 2 ст. 8, процентов, облагаемых в соответствии с пп. 2 или 6 ст. 9, или доходов от авторских прав и лицензий, облагаемых в соответствии с п. 4 ст. 10, определенная доля иностранного налога, предусмотренная бельгийским законодательством, вычитается в условиях и по ставке, предусмотренной этим законодательством, из бельгийского налога, причитающегося с этих доходов;

с) если в соответствии с бельгийским законодательством убытки, понесенные лицом с постоянным местопребыванием в Бельгии через постоянное представительство, расположенное в СССР, были действительно вычтены из доходов этого лица для его налогообложения в Бельгии, освобождение от налога, предусмотренное подпунктом «а», не применяется в Бельгии к доходам других облагаемых периодов, которые относятся к этому представительству, в той мере, в какой эти доходы были также освобождены от налога в СССР в силу возмещения ими названных убытков.

Статья 20

Недопущение налоговой дискриминации

1. Граждане одного Договаривающегося Государства не подвергаются в другом Договаривающемся Государстве иному или более обременительному налогообложению или связанному с ним обязательству, чем налогообложение или обязательство, которому подвергаются или могут подвергаться граждане этого другого Государства при тех же условиях.

2. Лица с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве и постоянные представительства этих лиц не могут подлежать в другом Договаривающемся Государстве иному или более обременительному налогообложению или связанному с ним обязательству, чем налогообложение или обязательство, которому подвергаются или могут подвергаться лица с постоянным местопребыванием в третьих государствах или постоянные представительства этих лиц, которые осуществляют ту же самую деятельность.

3. Положения настоящей статьи не будут толковаться как обязывающие одно Договаривающееся Государство

предоставлять налоговые льготы гражданам, лицам с постоянным местопребыванием в другом Договаривающемся Государстве или постоянным представительствам этих лиц, которые предоставляются первым Государством гражданам, лицам с постоянным местопребыванием в третьих государствах или их постоянным представительствам в силу соглашений с этими третьими государствами.

4. Положения настоящей статьи, несмотря на положения ст. 2, применяются к налогам любого вида или наименования.

Статья 21

Порядок достижения согласия

1. Если лицо с постоянным местопребыванием в одном Договаривающемся Государстве считает, что действия одного или обоих Договаривающихся Государств привели или приведут к его налогообложению не в соответствии с настоящим Соглашением, оно может независимо от порядка обжалования, предусмотренного внутренним законодательством этих Государств, подать заявление компетентному органу того Договаривающегося Государства, в котором оно имеет постоянное местопребывание. Заявление должно быть подано в течение трех лет, которые следуют за первым уведомлением о мере, которая влечет налогообложение, не соответствующее положениям этого Соглашения.

2. Компетентный орган будет стремиться, если заявление ему покажется обоснованным и если он не в состоянии сам принять по нему удовлетворительное решение, разрешить дело путем взаимного согласия с компетентным органом другого Договаривающегося Государства, чтобы избежать налогообложения, не соответствующего этому Соглашению.

3. Компетентные органы Договаривающихся Государств будут стремиться путем взаимного согласия разрешать трудности или сомнения, которые могут возникнуть при толковании или применении этого Соглашения.

4. Компетентные органы Договаривающихся Государств советуются по поводу административных мер,

нужных для выполнения положений этого Соглашения, и в особенности по поводу обоснований, представляемых лицами с постоянным местопребыванием в каждом Государстве для получения в другом Государстве освобождения от налогов или их снижения, предусмотренных в этом Соглашении.

5. Для целей применения Соглашения компетентные органы Договаривающихся Государств могут вести переписку непосредственно между собой или в соответствии с существующим порядком устанавливать любые другие контакты.

Статья 22

Обмен информацией

Компетентные органы Договаривающихся Государств будут предоставлять друг другу по мере необходимости сведения о важных изменениях, произведенных в их соответствующих налоговых законодательствах.

Статья 23

Применение Соглашения

1. Положения настоящего Соглашения не затрагивают налоговых привилегий, которыми пользуются в силу либо общих норм международного права, либо положений специальных соглашений дипломатические представительства, консульские учреждения и приравненные к ним учреждения и организации, сотрудники этих представительств, учреждений и организаций, а также члены их семей.

2. Положения настоящего Соглашения не затрагивают преимуществ в области налогообложения, вытекающих из заключенных ранее соглашений, участниками которых являются Договаривающиеся Государства, за исключением тех случаев, когда настоящее Соглашение предусматривает более благоприятный налоговый режим.

3. Положения Соглашения не ограничивают налогообложения в соответствии с бельгийским законодатель-

ством общества, которое является лицом с постоянным местопребыванием в Бельгии, в случае выкупа своих собственных акций или паев или в случае раздела его имущества.

Статья 24

Вступление Соглашения в силу

1. Настоящее Соглашение подлежит ратификации; обмен ратификационными грамотами будет произведен в Москве в возможно короткий срок.

2. Соглашение вступит в силу на 15-й день после дня обмена ратификационными грамотами, и его положения будут применяться:

а) к налогам, взимаемым у источника с переводимых или выплачиваемых доходов, начиная с 1 января того года, который следует сразу за годом обмена ратификационными грамотами;

б) к другим налогам, взимаемым с доходов за облагаемые периоды, начиная с 1 января или после 1 января года обмена ратификационными грамотами;

с) к налогам на имущество, установленным на составляющие этого имущества, существующие на 1 января каждого года, следующего за годом обмена ратификационными грамотами.

Статья 25

Прекращение действия Соглашения

Настоящее Соглашение остается в силе до тех пор, пока оно не будет денонсировано одним из Договаривающихся Государств. Каждое из Договаривающихся Государств может до 30 июня включительно любого календарного года начиная с пятого года, следующего за годом обмена ратификационными грамотами, уведомить другое Договаривающееся Государство в письменной форме по дипломатическим каналам о денонсации Соглашения. В таком случае Соглашение прекратит свое действие по отношению:

а) к налогам, взимаемым у источника с переводимых или выплачиваемых доходов, начиная с 1 января года, непосредственно следующего за годом передачи уведомления о денонсации;

б) к другим налогам, взимаемым с доходов за облагаемые периоды, начиная с 1 января или после 1 января года передачи уведомления о денонсации;

с) к налогам на имущество, установленным на составляющие этого имущества, существующие на 1 января каждого года, следующего за годом передачи уведомления о денонсации.

В удостоверение чего нижеподписавшиеся, должным образом на то уполномоченные их соответствующими Правительствами, подписали настоящее Соглашение и приложили свои печати.

Совершено в г. Брюсселе 17 декабря 1987 г. в двух экземплярах, на русском, французском и нидерландском языках, причем все три текста имеют одинаковую силу.

За Правительство Союза
Советских Социалистических
Республик
Ф. БОГДАНОВ

За Правительство
Королевства Бельгии
А. ТИНДЕМАНС

* * *

Соглашение ратифицировано Президиумом Верховного Совета СССР 18 апреля 1989 г., Королем бельгийцев — 5 ноября 1990 г.

Обмен ратификационными грамотами произведен в Москве 24 декабря 1990 г.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Архангельский И. Ю., Голубович А. Д., Иванов М. М. США: условия для бизнеса (рекомендации предпринимателям).— М., 1991.

Ботвинова Е., Гнедовский А. Налогообложение в зарубежных странах (рекомендации для советских инвесторов).— М., 1991.

Вознесенская Н. Н. Смешанные предприятия как форма международного экономического сотрудничества.— М., 1986.

Голубович А. Д., Горбунов А. Р., Стерлина В. В. Создание компаний за рубежом (рекомендации предпринимателям).— М., 1991.

Гражданское и торговое право капиталистических стран. Часть I. Отв. ред. Р. Л. Нарышкина.— М., 1983.

Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран. Сборник нормативных актов: Законодательство о компаниях, монополиях и конкуренции.— М., 1987.

Действующие межправительственные и межгосударственные соглашения СССР с другими странами по вопросам налогообложения.— М., 1984 и последующие выпуски.

Жарков Б. Н. Трудовое законодательство в капиталистических странах, затрагивающее деятельность советских организаций за рубежом.— М., 1986.

Зубченко Л. А., Мухетдинова Н. М. Как инвестировать за рубежом.— М., 1992.

Как создать совместное предприятие за рубежом (практическое пособие для советских участников внешнеэкономических связей).— М., 1991.

Кашин В. А. Своя фирма за рубежом.— М., 1991.

Международное предпринимательство. Анализ зарубежного опыта. Отв. ред. П. И. Хвойник.— М., 1992.

Синецкий Б. И. Вопросы организации и деятельности смешанных обществ за границей с участием советских организаций. Учебное пособие.— М., 1988.

Совместные предприятия в практике международных экономических отношений. Информационный обзор.— М., 1988.

Совместное предприятие как форма международного экономического сотрудничества.— М., 1989.

Тополя Н. Д. Государственное регулирование иностранных инвестиций в развитых капиталистических странах. Диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук.— М., 1985.

Юмашев Ю. М. Правовое регулирование прямых иностранных капиталовложений в ЕЭС.— М., 1988.

Яковлева Е. Л. Смешанные общества в практике стран — членов СЭВ.— М., 1989.

* * *

Бизнес и банки.

Бюллетень иностранной коммерческой информации.

Внешняя торговля.

Внешние экономические связи СССР в 1990 г. Статистический сборник.— М., 1992.

Деловой мир.

Мировая экономика и международные отношения.

США: экономика, политика, идеология.

Финансы СССР.

Материалы торгпредств СССР.

* * *

Baptista L. O. et Durand-Barther P. Les Accociations d'Entreprises (Joint Ventures) dans le Commerce Internationale.— P., 1986.

Corporate Taxation. A Worldwide Guide.— N. Y., 1988.

Corporate Taxes. A Worldwide Summary. Information Guide. Price Waterhouse.— L., 1988.

Doggart C. Tax Havens and Their Uses.— L., 1987.

Doing Business in the United Kingdom.— L., 1988.

Doing Business in the United States.— L., 1988.

ECA. East-West Joint Ventures. Economic, Business, Financial and Legal Aspects.— N. Y., 1988.

IMF. Balance of Payments Statistics. Vol. 41. Yearbook. Part 2.— Wash., 1991.

IMF. Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. Annual Report.— Wash., 1990.

Investing, Licencing and Trading Conditions Abroad. Business International.— N. Y., 1990.— June.

OECD. International Direct Investment. Policies and Trends in the 1980 s.— P., 1992.

OECD. International Investment and Multinational Enterprises. Investment incentives. Effect on International Direct Investment.— P., 1989.

International Tax Summaries 1990. A Guide for Manning and Decisions. Coopers and Lybrand.— N. Y., 1990.

Investment Climate in Foreign Countries. Part I. U. S. Dep. of Commerce.— Wash., 1985.

Investing, Licencing and Trading Conditions Abroad. Business International.— N. Y., 1990.— June.

McMillan C. H. Multinationals from the Second World.— L., 1987.

UN CTC. National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations. Vol. III, IV, V, VI, VII.— N. Y., 1983, 1986, 1988, 1989.

OECD. National Treatment for Foreign-Controlled Enterprises.— P., 1985.

Political Risk Yearbook. Vol. VI, VII.— Siracuse — N. Y., 1990.

Red Multinationals or Red Herring? The Activities of Enterprises from Socialist Countries in the West. Ed. by G. Hamilton.— L., 1986.

Transnational Corporations as Engines of Growth. Centre on Transnational Corporations (U. N.). **World Investment Report.**— N. Y., 1992.

U. N. Regional Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990. Europe 1992, North America and Developing Countries. UNCT Current Studies Series A. N°15.— N. Y., 1990.

JETRO. Setting Up a Business in Japan. A Guide for Foreign Businessmen.— Tokyo, 1986.

Western Europe... A Tax Tour. Arthur Andersen.— L., 1987.

Worldwide Corporate Tax Guide. Ernst and Young.— N. Y., 1990.

* * *

The Banker.

British Business.

Bulletin for International Fiscal Documentation.

Business International.

Business Review.

The CTC Reporter.

Common Market Law Reports.

The Economist.

European Trends.

EXIM Review.

Fortune.

Journal of Common Market Studies.

Journal of World Trade Law.

International Financial Statistics.

Law and Policy in International Business.

Multinational Business.

OECD Main Economic Indicators.

Offshore Centres Report.

Survey of Current Business.

Transnationals.

Справочное издание

Булатов Александр Сергеевич

КАК ОСНОВАТЬ КОМПАНИЮ НА ЗАПАДЕ
(практические советы российскому предпринимателю)

Редактор В. Н. Морозов

Оформление художника С. Н. Орлова

Художественный редактор С. С. Водчиц

Технический редактор З. Д. Гусева

Корректор Л. Ф. Крылова

ИБ № 2215

Сдано в набор 24.02.93. Подписано в печать 10.08.93. Формат 84×108¹/₃₂. Бумага книжно-журнальная. Гарнитура «Таймс». Печать высокая. Усл. печ. л. 16,80. Усл. кр.-отт. 16,80. Уч.-изд. л. 16,90. Тираж 10 000 экз. (допечатка). Заказ № 70. Изд. № 15—э/92. Издательство «Международные отношения», 107078, Москва, Садовая-Спасская, 20. Тульская типография, 300600, г. Тула, проспект Ленина, 109.

Булатов А. С.

Б 90 Как основать компанию на Западе (практические советы российскому предпринимателю): Справочное издание.— М.: Междунар. отношения, 1994.—320 с.

ISBN 5-7133-0797-2

Книга поможет российскому хозяйственнику при создании новой компании на Западе, в приобретении доли в старой фирме, при покупке местной компании или образовании совместной с ней фирмы.

Для широкого круга лиц, интересующихся внешнеэкономической деятельностью.

0607000000-041

**Б ————— Без объявл.
003(01)-94**

ББК 65.5

**В ИЗДАТЕЛЬСТВЕ
«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»:**

Вышел из печати

**учебник по бизнесу
известного английского ученого**

Алана Хоскинга

«Курс предпринимательства».

Пер. с англ. Объем — 352 стр., переплет, тираж —
50 тыс. экз.

Предлагаемая книга — периодически обновляемый текст одного из базовых учебников именитого Холборнского колледжа Англии. Отработанная методика подачи материала, широкий охват основных теоретических и практических проблем предпринимательской деятельности отличают это пособие от многих других, появившихся в последнее время на российском рынке.

Особое внимание читателей привлекут специальные разделы курса, посвященные проблемам взаимоотношений «правительство — общество — предпринимательство». Для этапа строительства рыночного хозяйства, который переживает наша страна, крайне важно установить критерии и границы вмешательства государства в экономику.

Книга выпущена при поддержке Российского общества содействия бизнесу.

**В ИЗДАТЕЛЬСТВЕ
«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»**

Вышла из печати

книга известных российских
экономистов-международников
под общей редакцией В. Д. Щетинина

**Правила рынка: иностранные инвестиции,
внешняя торговля, трудовая миграция,
конкурентоспособность, дипломатия, помощь**

Объем — 352 стр., переплет, тираж — 1500 экз.

Что нужно знать современному российскому предпринимателю при выходе на мировой рынок? С этого вопроса начинается данная книга. Каждый может найти в ней ответы на вопросы в зависимости от характера и уровня своего интереса.

Московский коммерческий университет и Дипломатическая академия МИД РФ рекомендуют эту книгу в качестве учебного пособия для изучающих рыночную экономику и международные экономические отношения.

«ИНТЕРЭКСПЕРТ» (РОССИЯ — ГЕРМАНИЯ)

**ОБЪЯВЛЯЕТ ПОДПИСКУ
НА 1994 ГОД!**

**НАШИ ИЗДАНИЯ — РЕЗУЛЬТАТ
СОТРУДНИЧЕСТВА С ИЗВЕСТНЫМ
В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ ИЗДАТЕЛЬСКИМ
КОНЦЕРНОМ ИЗ МЮНХЕНА
«МОДЕРНЕ ИНДУСТРИ АГ».**

«БИЗНЕС: ВОСТОК-ЗАПАД» — бесспорный лидер среди журналов для деловых людей.

(Разносторонняя и всеобъемлющая информация о ведущих российских и зарубежных фирмах, рынках финансов, предпринимательстве, маркетинге и менеджменте; практика привлечения иностранных инвестиций в различные сферы российской экономики; школа бизнеса, хроника деловой жизни, реклама)

Издается в Москве с 1990 года.

Периодичность — 6 номеров в год.

Стоимость подписки:

для стран СНГ — 2400 руб.,

для Украины и стран Балтии — 5400 руб.

НЬЮС-ЛЕТТЕР «БИЗНЕС-ПРАКТИКУМ. МАРКЕТИНГ И МЕНЕДЖМЕНТ» — возможность познакомиться с содержанием самых популярных у германских бизнесменов периодических изданий.

(Основы стратегии маркетинга, организация работы службы сбыта, успешное ведение переговоров, искусство побеждать в конкурентной борьбе, умение видеть сильные и слабые стороны собеседника, проведение рекламных кампаний и др.)

Периодичность — 12 номеров в год.

Стоимость подписки:

для стран СНГ — 1800 руб.,

для Украины и стран Балтии — 4800 руб.

ЦЕНЫ ДАНЫ С УЧЕТОМ НДС И ВКЛЮЧАЮТ СТОИМОСТЬ РАССЫЛКИ.

ДЛЯ ОФОРМЛЕНИЯ ПОДПИСКИ ДЕНЬГИ ПЕРЕВОДИТЕ НА РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ «ИНТЕРЭКСПЕРТ» № 608232 В КИЕВСКОМ ОТДЕЛЕНИИ МОСБИЗНЕС-БАНКА Г. МОСКВЫ, МФО 201832, ПЛАТЕЖНЫМ ПОРУЧЕНИЕМ (ЧАСТНЫЕ ЛИЦА — ПОЧТОВЫМ ПЕРЕВОДОМ НА РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ «ИНТЕРЭКСПЕРТ»).

ЗАПОЛНИТЕ АБОНЕМЕНТЫ НА ИЗДАНИЯ И С КОПИЕЙ ПЛАТЕЖНОГО ПОРУЧЕНИЯ ВЫШЛИТЕ ПО НОВОМУ АДРЕСУ: 105856 ГСП, МОСКВА Е-37 «ИНТЕРЭКСПЕРТ».

СПРАВКИ ПО ТЕЛЕФОНУ: (095) 164-67-40

Российская внешнеторговая фирма
«ЛИКОМ Лтд.»,
организующая производственную кооперацию
между отечественными предприятиями и
инофирмами в создании машин и оборудования
для транспортного строительства,
предлагает для продажи
буровые установки из ФРГ
для строительства подземных сооружений
и оборудование из Франции
для ремонта и обслуживания
железнодорожных путей.

Фирма «ЛИКОМ Лтд.»
размещает на отечественных предприятиях
заказы инофирм
на производство металлоконструкций
и различного оборудования.

Адрес фирмы:
Россия, 103104, Москва, Малая Бронная, 4
Тел. 290-63-89
Факс: 290-65-71

О

Я

Х

4

А.С. БУЛАТОВ КАК БАТЬ КОМКО НА ЗАПЛЕ